

Die Fachdentalsaison 2003

im Überblick

Messe-Statements

„Die Fachdentals waren in dem Jahr 2003 durchaus erfolgreich für die ACTEON Germany. Im Allgemeinen herrscht ein großes Interesse von Seiten der Zahnärzte, insbesondere an bildgebenden Systemen. Jedoch ist die eigentliche Kaufentscheidung eher zurückhaltend und verschiebt sich immer mehr zum Jahresende. Die frühen Fachdentals, wie z. B. Hannover oder Hamburg, sind eher unbefriedigend vom Ergebnis, weil der Kunde hier noch keine konkreten Kaufentscheidungen trifft. Wir würden uns auch mehr Unterstützung durch den Fachhandel in der Form wünschen, dass die Besucher nicht nur auf den Depotständen zur Bewirtung festgehalten werden, sondern dass der Fachhandel aktiv und gezielt mit den Kunden die Industriestände besucht.“

Hans-J. Hoof, Geschäftsführer ACTEON Germany GmbH

„Das Haus Hager & Werken konnte eine durchaus positive Entwicklung auf den Fachdentals feststellen. Wenn auch bei einigen Veranstaltungen offensichtlich die Besucherzahlen von 2002 nicht ganz erreicht wurden, so ist aber das Kaufinteresse gestiegen. Besonders die Fachdentals Düsseldorf und Frankfurt haben uns überrascht, da wir im IDS-Jahr und auf Grund der räumlichen Nähe zu Köln nicht mit einer derartigen Resonanz gerechnet haben. Die Fachdentals in Leipzig und Stuttgart waren traditionell gut und reichten auch einen 2-tägigen Ablauf, der in Hannover durchaus überdacht werden sollte. Der Besuch an unseren Fachdentalständen war von einer guten Mischung aus Handelspartnern, Depotmitarbeitern vom Innen- und Außendienst sowie vielen Endverbrauchern gekennzeichnet. Bei den Produkten lag das Hauptinteresse im Bereich Prophylaxe, Adhäsivtechnik (Kuraray) und den Meyer-Haake-Produkten, die wir bereits zur IDS im Frühjahr übernommen haben, und dem Bambach Sattelsitz.“

Dieter Wanta, Verkaufsleiter Inland Hager & Werken

„Wie bekannt ist, hat die Firma NSK Europe GmbH dieses Jahr das erste Mal in dieser Form auf den Fachdentals Präsenz gezeigt. Ich blicke auf eine sehr gute und erfolgreiche Reihe von Fachdentals zurück. Allgemein war das Interesse sowie das Feedback gegenüber unseren auf dem deutschen Markt noch nicht so gut eingeführten Produkten sehr hoch. Die Kontakte sowie die neuen Geschäftsbeziehungen, die durch die Fachdentals entstanden, sind von hoher Zufriedenheit. Wir, als weltweit führender Hersteller von Hand- und Winkelstücken, sind sehr zufrieden für das erste Jahr und freuen uns auf die Fachdentals 2004. Ich möchte mich nochmals für die so nette Aufnahme unserer Firma während der Fachdentals bedanken.“

Michaela Pavlic, Sales Manager NSK



▲ **Von der Modenschau bis zum Messequiz – für Unterhaltung wurde auf jeder Messe gesorgt.**

▲ **Die Besucher** zeigten großes Interesse an neuen und bewährten Produkten.

Jedes Jahr im Herbst konzentriert sich die Dentalbranche auf die regionalen Messen des Dentalfachhandels – die Fachdentals. Obwohl die IDS im Frühjahr 2003 den Ton vorgegeben hatte, konnten sich auch die acht regionalen Veranstaltungen über einen regen Besucherstrom und hohes Innovationspotenzial freuen. Im Schnitt stellten

bis zu 200 Aussteller ihre Produkte auf den einzelnen Messen vor. Die eingeladenen Zahnärzte, Zahntechniker und Helferinnen konnten sich über die verschiedenen Produkte der Hersteller informieren und sich vom Fachpersonal an den Ständen beraten lassen. Insgesamt blickt die Branche auf eine erfolgreiche Fachdentalsaison 2003 zurück.