Neuer Anbieter mit eigener Marke

Von wegen Sommerloch und keine News! Denn auch zur Jahresmitte bleibt die Dentalbranche in Bewegung und begrüßt einen neuen Player am Markt: MANI MEDICAL GERMANY mit Sitz im hessischen Rosbach vor der Höhe bietet ab sofort, neben dem Private Label-Geschäft, hochwertige Produkte unter der eigenen Marke für die zahnärztliche Versorgung an. Näheres zu Unternehmen und Marken-Launch verrät Frederik Metzner, Director Global Business Development & Sales, im Interview.



Herr Metzner, welche Aufgaben umfasst Ihre neue Rolle bei MANI MEDICAL GERMANY?
Zunächst freue ich mich über das Vertrauen, das MANI MEDICAL GERMANY mir mit dieser neuen Herausforderung entgegenbringt. In meiner Rolle verantworte ich die gesamte Bandbreite des Vertriebs: Von der Identifikation und Erschließung neuer Geschäftsfelder und -möglichkeiten über den Aufbau und die Pflege strategischer Netzwerke bis hin zur Entwicklung und Umsetzung von Marketing- und Go-to-Market-Strategien. Das Thema Netzwerke liegt mir besonders am Herzen. Der kontinuierliche Austausch mit Wissenschaft, Markt und Anwendern ist für mich essenziell, um Innovationen zielgerichtet zu entwickeln und marktnah umzusetzen. In meiner neuen Aufgabe sehe ich die Chance, ein gewachsenes, etabliertes Unternehmen mit bewährten und geschätzten Produkten noch sichtbarer zu machen und gezielt auf zukünftige Anforderungen auszurichten. Unser starkes F&E-Team, das kontinuierlich an neuen Lösungen arbeitet, gibt uns dafür eine hervorragende Basis. Bereits in meiner vorherigen Funktion als Head of Sales Dental bei Dexcel Pharma konnte ich ein erfolgreiches Produktportfolio weiterentwickeln und durch innovative Ideen bereichern. Die neue Aufgabe bei MANI ist für mich daher ein konsequenter nächster Schritt – mit dem Ziel, sowohl Marke wie Angebot nachhaltig weiterzuentwickeln.

Save the Date

und seien Sie dabei!

Am 18. September findet die MANI-Marken-Launch-Party in Rosbach vor der Höhe statt. Teilnehmende können sich auf spannende Vorträge von hochkarätigen Gästen freuen!

Sie möchten dabei sein? Einfach eine E-Mail senden an: events@mani-germany.com.



Der 2023 eröffnete Firmensitz von MANI MEDICAL GERMANY in Rosbach vor der Höhe. Das Gebäude verfügt über eine Photovoltaikanlage, Regenwasserzisternen und ausreichend E-Auto-Ladesäulen für die Mitarbeiter.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



Frederik Metzner, Director Global Business Development & Sales bei MANI.

Fotos/Illustration: © MANI Medical Germany GmbH

Was zeichnet Ihren Firmensitz aus?
Dank langjähriger Erfahrung im Bereich Laborprodukte, Komposite und Whitening sowie einem herausragenden F&E-Team ist MANI MEDICAL GERMANY der Spezialist für Kunststoffe – entwickelt und produziert für den internationalen OEM-Markt und die MANI-Marke. Der gesamte Produktionsprozess erfolgt aus einer Hand und vollständig am Standort in Rosbach. Das ermöglicht nicht nur eine lückenlose Kontrolle aller Fertigungsschritte, sondern auch eine besonders ressourcenschonende und nachhaltige Produktion. Unsere 2023 eröffnete Fertigungsstätte setzt auf modernste Technik, kurze Transportwege und energieeffiziente Prozesse. Jede Charge durchläuft strenge Qualitätsprüfungen – so garantieren wir, dass sowohl unsere OEM-Partnerschaften als auch unsere Marke stets den höchsten Qualitätsstandards nach MDR entsprechen.

„Die Dentalbranche ist hochdynamisch – geprägt von Innovationskraft, aber auch von Unternehmen mit jahrzehntelanger Tradition. MANI (vormals GDF) steht exemplarisch für diese Verbindung aus Erfahrung und Fortschritt."



Welche strategischen Ziele verfolgen Sie mit der Markeneinführung?
Mit dem Launch einer eigenen Marke nun auch in der D-A-CH-Region und den Produktlinien in den Bereichen Komposite, Whitening und Bonding positioniert sich MANI MEDICAL GERMANY als eigenständiger Anbieter hochwertiger restaurativer Dentalprodukte – parallel zum weiterhin bestehenden OEM-Geschäft. Der Vertrieb wird dabei über eine enge Zusammenarbeit mit dem Handel angestrebt. Gleichzeitig schafft die eigene Marke eine solide Grundlage, um sich als Innovator im Dentalmarkt zu etablieren: Mit modernen, anwenderorientierten Produkten kann MANI schneller auf Marktbedürfnisse reagieren und aktiv neue Impulse setzen. Die Verbindung aus technologischer Kompetenz, nachhaltiger Fertigung und konsequenter Qualitätskontrolle macht die Marke zu einem verlässlichen Partner auf internationalem Niveau. Insgesamt strebt MANI MEDICAL GERMANY an, das bestehende Geschäftsmodell zu diversifizieren, innovativer und näher an den Markt zu rücken, um so noch schneller Spitzenprodukte für die Marke sowie die OEM-Kunden zu generieren.

MANI, INC.
info@mani-germany.com
www.mani-germany.com

Produktdesign mit Origami-Motivik

Alle drei Produktlinien, die im September enthüllt werden – BONDING, KOMPOSITE und WHITENING –, sind mit Motiven im Origami-Stil versehen, die einen Bezug zum japanischen Mutterhaus MANI, INC. herstellen. Der Kolibri steht dabei für den Produktzweig Bonding, das Zahnsymbol ziert die Kompositelinie. Die Lotusblume versinnbildlicht den Beauty-Effekt des Whitening.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.