

DENTONA GOES FACHHANDEL: PREMIUM-MARKEN NEU GEDACHT

dentona geht neue Wege – und öffnet seine Markenwelt für den Dentalfachhandel. Ab sofort können Handelspartner auf ein starkes dentona-Portfolio aus Dentalgipsen, Premium-Harzen für den 3D-Druck und CAD/CAM-Fräswerkstoffen zugreifen. Damit erweitert das Dortmunder Unternehmen seine Vertriebsstrategie um einen zusätzlichen Kanal – und bietet Partnern die Möglichkeit, neue Zielgruppen zu erschließen.

„Viele Dental- und Praxislabore bestellen gern über ihre gewohnten Handelspartner“, erklärt Carsten K. Wilkesmann, Vorstand der dentona AG. „Deshalb machen wir unsere Produkte für den Fachhandel verfügbar – mit einem klaren Fokus auf Partnerschaft und echten Mehrwert.“

Was dentona für Händler attraktiv macht

dentona bringt starke Markenprodukte in den Handel – und damit neue Verkaufsthemen mit echtem Alleinstellungsmerkmal. Das Unternehmen steht für zahntechnische Werkstoffe aus eigener Entwicklung und Fertigung. Produkte wie die null-expansiven ZERO-Gipse oder der Premium-Stumpfgips dentona No.1 genießen in der Branche einen hervorragenden Ruf. Auch digital ist das Portfolio breit aufgestellt – mit der op-



tiprint-Serie für den 3D-Druck (inkl. Harzen für Interimsversorgungen, Schienen, Modelle und Mundschutz) sowie den thermoelastischen optimill-Fräsronden. Händler profitieren zudem von einem umfassenden Servicepaket: Wissenstransfer bei CAD/CAM-Materialien und Prozessen, praktische Schulungen, attraktive Konditionen, Experten-Support.

Erschließung neuer Marktpotenziale

„Der Handel hat ein starkes Potenzial, dentona Markenartikel flächendeckend

zu platzieren, weil unser Vertrieb sich seit einiger Zeit immer stärker auf beratungsintensive CAD/CAM-Systeme konzentriert. Das schafft neue Marktchancen – eine klassische Win-win-Situation“, so Wilkesmann.

DENTONA AG
www.dentona.de

