



CEFLA S.c.r.l. – Divisione Dentale (Anthos, Stern Weber, MyRay)

„Das Publikum war interessiert und aufgeschlossen“

Volker Krause, Managing Director

■ **Neben einigen Produktergänzungen** und Optimierungen bei unseren zahnärztlichen Behandlungseinheiten von Stern Weber und Anthos stand für uns die Präsentation unserer MyRay-Röntgenprodukte auf der IDS im Vordergrund.

Hier konnten wir mit einer Vielzahl von innovativen Lösungen aufwarten. Die Angebotspalette reichte vom klassischen Kleinröntgengerät über OPGs bis hin zu unserem DVT SkyView. Das sind Produkte, die gleichermaßen innovativ, praxisorientiert und bedienungssicher sind. Auch die Marke NewTom, deren ConeBeam3D Bildsystem bereits am Markt etabliert ist, gehört zu unserem Portfolio und wurde von uns dementsprechend präsentiert. Schon auf der Messe konnten wir für unsere Produkte ein erfreuliches Feedback der IDS-Besucher vernehmen.

Es ist uns auch gelungen, zum ersten Mal, auf einer IDS das umfangreiche Produktportfolio aus unserem Hause voll umfänglich darzustellen. Im Bereich Behandlungseinheiten waren dies unsere Marken Anthos, Stern Weber aber auch Castellini und Viktor; im Bereich unserer expandierenden Röntgensparte die oben aufgeführten Produkte und Lösungen und im Bereich Hygiene unsere Produktlinie Mocom mit einem sehr vorteilhaften Produktsortiment im Bereich Autoklaven und weiterführender Hygiene.

Ich hatte in diesem Jahr den Eindruck, dass sehr viele Besucher mit einem konkreten Anliegen die IDS besuchten. Sie waren bereits vorab gut informiert und stellten präzise Fragen. Das finde ich sehr positiv. Es bedeutet, dass das Publikum interessierter und engagierter geworden ist und diese auch kurzfristig Investitionen wagen wollen.

Daraus entstand vielfach ein kritischer, faktdominierter Dialog über Preis-Leistungs-Verhältnisse, Investitionsvolu-



men und deren Sicherheiten, Systemintegrationen und innovative Lösungen. Vielen Fragen orientierten sich an praktischen Umsetzungsfragen und dem dafür notwendigen Support.

Die Kunden kamen auch, um ihre Kaufentscheidung nochmals abzusichern und mögliche Zweifel auszuräumen. Auf gezielte Kundenanfragen kompetent antworten zu können, macht bei der IDS besonders großen Spaß. Es motiviert, verkürzt die Zeit und schafft auch noch einen angenehmen Wissenstransfer. Gerade bei erklärungsbedürftigen und investitionsstarken Produkten entsteht hier schon auf der Messe eine Win-win-Situation für beide Gesprächspartner. Anbieter wie Kunde!

Die Stimmung auf der IDS 2011 möchte ich als durchweg positiv und engagiert beschreiben. Vor zwei Jahren – vor dem Hintergrund der Weltwirtschaftskrise – war die Grundstimmung verhaltener und mitunter kritischer. Jetzt konnte man das Gefühl haben, dass man im Wesentlichen über den Berg sei. Das Stimmungsbarometer war positiv und zukunftsorientiert eingestellt. Dies nach meinem Dafürhalten sowohl bei den Ausstellern wie auch bei den Kunden.

Ich denke, 2011 wird für die Produkte von Cefla Dentale ein gutes Jahr. Natürlich ist jedes Jahr für alle eine Herausforderung. Die Weichen sind aber positiv gestellt. Das Produktsortiment steht. Der Vertrieb erkennt seine Chancen und der Kunde weiß, dass er auf einen kompetenten Handel bauen kann. Ich glaube auch, dass dies die grundlegende Stimmung war, die die Messe getragen hat. Was sollte uns da noch aufhalten? <<

