



„Wir möchten allen Kunden für ihr Interesse und wertvolles Feedback danken“

Stefan Kaltenbach, Geschäftsführer

■ **Als eines der führenden Unternehmen** im Bereich 3-D/Digitales Röntgen haben wir unser Produktportfolio nach unserer Maxime „für jede Disziplin und Anforderung das richtige 3-D-Röntgengerät“ entsprechend den Bedürfnissen unserer Kunden erweitert. Das Duo3D8.5 adressiert die Anforderungen der innovativen allgemeinen Praxis: leistungsfähiges 2-in-1-Gerät aus Spitzenklasse OPG und DVT, 3-D-Volumen von 8,5 x 8,5 cm – damit werden die überwiegenden Indikationen der allgemeinen Zahnheilkunde abgedeckt, Multi-FOV – hochauflösend bei 5 x 5 cm für Endo und Paro und zu guter Letzt ist das Duo3D8.5 einfach und schnell auf ein größeres 3-D-Volumen von 12 x 8,5 cm aufrüstbar – für den Fall, dass die Praxis ihr Leistungsspektrum ausweitet. Das ist eine einzigartige Kombination. Zahlreiche Kunden haben die IDS 2011 genutzt und gleich bestellt.

Für das Marktsegment der aufrüstbaren Panorama-Röntgengeräte sowie der Einstiegsgeräte in 3-D-Röntgen haben wir das Flex3D vorgestellt. Das Flex3D wird als reines OPG, als OPG/CEPH, als 3-D/OPG Kombigerät oder 3-D/OPG/CEPH angeboten. Die Aufrüstbarkeit eines OPG auf 3-D ist bestechend einfach: 3-D-Sensorkassette einstecken, Software aufspielen und los geht's.

Mit unseren „best practice“ Produkten haben wir eine Spezialgeräte-Offensive gestartet. Ziel ist es, die Diagnose, Therapie und Prophylaxe von Paro, Karies und Endo mit sinnvollen Spezialgeräten zu vereinfachen sowie Vergrößerung, Licht und Ergonomie jeder Behandlung zu verbessern. Das Parometer pa-on ermöglicht die standardisierte Erhebung des Parodontalstatus. CarieScan erkennt Karies mittels Widerstandsmessung. Mit PAD/PADPlus können alle oralen Bakterien effizient mit einem photoaktivierten Wirkstoff abgetötet werden. endo-safe dient der Entkeimung des Wurzelkanals. Unsere Intraoralkamera c-on III,

die Lupenbrille opt-on und das Dentaloscope liefern Visualisierung, Vergrößerung, Licht und perfekte Dokumentation. Das ist unser Erfolgsprinzip (best practice) für Paromanagement, Kariesmanagement, Endo und Prophylaxe. Interesse und Feedback der IDS-Besucher waren großartig.

Wir möchten uns beim Fachhandel für die Unterstützung, die hervorragende Vorbereitung der Messeaufträge sowie das große Interesse an den Neuprodukten ganz herzlich bedanken. Ebenfalls möchten wir auch allen Kunden und Interessenten für ihr Interesse und ihr wertvolles Feedback danken. Wir haben uns sehr gefreut, dass uns so viele Fachhandelsvertreter, Kollegen und Kunden auf unserer ersten orangedental club night die Ehre gegeben haben. Insgesamt sind wir mit dem Messeverlauf sehr zufrieden – an dieser Stelle möchte ich es nicht versäumen, dem orangedental Team für den super Einsatz vor und während der Messe zu danken.

Die Nachfrage nach 3-D-Röntgen scheint nachhaltiger denn je. Im Bereich der spezialisierten Praxen ist die Nachfrage nach großvolumigen und hochauflösenden Geräten ungebrochen. Im Bereich der allgemeinen Zahnheilkunde beginnt der Markt aufzubrechen – immer mehr Praxen erkennen den Vorteil für Patient und Praxis sowie den hervorragenden ROI einer Investition in 3-D-Röntgen. Wir gehen bei orangedental daher erneut von einem Wachstum aus. Als Spezialisten für die digitale Praxisintegration ist für uns die Konvergenz der Themen 3-D-Röntgendiagnostik/-Planung, optischer 3-D-Scan/virtueller Abdruck und CAD/CAM eine wichtige Antriebsfeder der Branche.

Unsere Aktionspreise, die wir auf der IDS kommuniziert haben, sind im gesamten zweiten Quartal gültig. Im Rahmen der IDS Nachlesen haben wir mit unseren Handelspartnern attraktive Angebote vorbereitet. <<

