

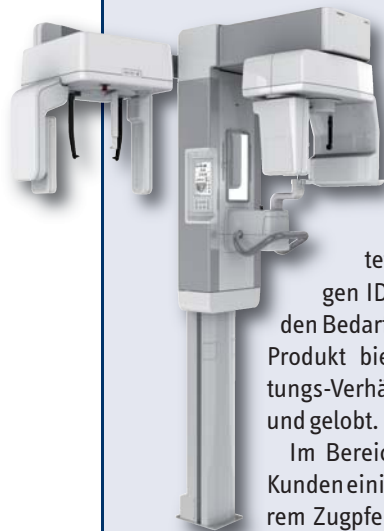
SOREDEX Deutschland



„Die beste IDS seit zehn Jahren“

Philippe Geiselhard, Geschäftsführer

■ Für **Soredex**, ein Unternehmen der finnischen Palodex Group, war die IDS 2011 die beste der letzten zehn Jahre. Unser diesjähriger Stand war sowohl von Kunden, Freunden, aber auch von neuen Kontakten aus Deutschland und dem Ausland außergewöhnlich gut besucht. Es gab ein reges Interesse an unserer gesamten Produktpalette, welche wir mittlerweile optimal ergänzt haben. Das Auftragsvolumen beweist uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind.



Soredex feiert nächstes Jahr sein 35. Jubiläum. In Deutschland vertreibt Soredex unter dem eigenen Namen erst seit acht Jahren Röntgenprodukte. Vorher wurden die Produkte unter den Namen verschiedener Vertriebspartner vermarktet. Eine Analyse unseres diesjährigen IDS-Erfolges zeigt, dass wir für jeden Bedarf und jeden Wunsch das passende Produkt bieten können. Unser Preis-Leistungs-Verhältnis wird mittlerweile anerkannt und gelobt.

Im Bereich Neuheiten gab es für unsere Kunden einige Überraschungen. Neben unserem Zugpferd, dem intra-oralen Folienscanner Digora® Optime, der nun als einziger Scanner am Markt mit einer UV-Lampe zur internen Desinfektion versehen ist, entdeckten unsere Kunden das neue Cranex® 3D, eine Kombination aus Panorama, 3-D-DVT und cephalometrischer Bildgebung. Das Besondere dieses Ge-



räts ist neben der hervorragenden Bildqualität, wie man sie bei jedem Soredex-System gewöhnt ist, die außergewöhnlich einfache Einstellung, die durch das neue Verfahren EasyScout™ möglich wird. Das Cranex® 3D kann als reines digitales Panoramaröntgengerät bestellt und jederzeit auf 3-D und/oder Ceph aufgerüstet werden.

Auf der Messe zeigten wir auch den großen Bruder unseres bewährten Scanora® 3D, den Scanora® 3Dx. Er verfügt über bis zu sechs verschiedene Field-of-View (FOV/ Gesichtsfelder). Der Zahnarzt kann zwischen von 5 x 5 cm bis zu 27 x 17 cm wählen! Soredex verfügt damit über eine umfangreiche Produktpalette.

Aber Erfolg und Anerkennung kommen nicht nur allein durch unsere Produkte, sondern auch durch den Service. Was bringt es unseren Zahnärzten und Händlern, Produkte von hohem Niveau zu kaufen, wenn der Service, der technische Support sowie die Beschaffung von Ersatzteilen nicht stimmen? Der Service und die Verfügbarkeit von Teilen sollten bei jeder Anschaffung eines Gerätes als Entscheidungskriterien gelten. Was nützt der günstigste Preis, wenn der Service nicht stimmt oder es schon nach zwei Jahren schwer wird, an Ersatzteile heranzukommen? Unsere Mannschaft hat in Bezug auf ihre Kompetenz und Zuverlässigkeit einen besonders guten Ruf, worauf ich sehr stolz bin. Wir können auch Ersatzteile für Geräte beschaffen, die über 20 Jahre alt sind.

Ich möchte diese Gelegenheit nutzen, um mich bei allen unseren Händlern und Anwendern für ihr Vertrauen und ihre Unterstützung recht herzlich zu bedanken. ◀◀

