



*„Wir entwickeln  
Behandlungseinheiten  
ständig weiter“*

**Martin Slavik, Vertriebsleiter**

■ **Unsere Neuprodukte sind auf der IDS** bei unseren Kunden gut angekommen. Wir haben speziell im Bereich der Multimediaausstattung der Arbeitsplätze mit den neuen Flachbildschirmen, die wir vorgestellt haben, sehr gutes Feedback bekommen. Wir unterstützen mit unseren Produkten auch eine Einbindung der Behandlungseinheit in die Praxissoftware und in die Praxis-EDV. Die Digitalisierung der Praxis speziell am zahnärztlichen Arbeitsplatz schreitet immer weiter voran. In diesem Bereich werden neue Produkte sehr gut angenommen. ULTRADENT deckt auch die speziellen Fachbereiche in der Zahnmedizin ab. Wir haben auf der IDS eine Einheit präsentiert, die gleichermaßen für Links- und Rechtshänder geeignet ist. Sie kann in weniger als einer Minute von nur einer Person aus dem Praxisteam schnell und einfach umgebaut werden. Außerdem schließt ein neuer Behandlungsstuhl von uns die Nische zwischen der Kinderbehandlung und der KFO-Behandlung. An diesem Stuhl gibt es keine Anbauten von Instrumenten, was psychologisch besonders für Kinder und Jugendliche eine gute Situation darstellt. Ansonsten sind wir in dem Bereich Modellpflege und Detailverbesserung auf der Messe angetreten. Unsere Flaggschiffe, die Behandlungseinheiten der Premium-Klasse U 1500 und U 5000, haben wir durch einige technische Modifikationen noch bedienungsfreundlicher gestaltet. Auch die Hygienegerichtlinien lassen sich nun noch einfacher umsetzen. Ausstattungsrelevante Veränderungen gibt es auch bei unseren KFO-Einheiten. Außerdem zeigten wir, was bei der farblichen Gestaltung der Einheiten durch verschiedene Lacke möglich



ist. Dass solche Stühle auf der Messe gekauft werden, zeigt uns, dass es Bedarf bei individualisierten Einheiten gibt.

Uns ist die hohe Bereitschaft der Zahnärzte aufgefallen, auf der Messe auch zu kaufen, anstatt sich ausschließlich zu informieren. Das ist bei dem finanziellen Aufwand, den die Aussteller betreiben, ein sehr wichtiger Punkt, der für mich mit einem Messeerfolg verbunden ist. Die zweite Sache, die mir aufgefallen ist, ist, dass das internationale Publikum immer mehr und immer fachkompetenter vertreten ist. Die Leute kommen mit ganz klaren Vorstellungen aus den Exportmärkten und fragen bewusst in Deutschland gefertigte Dentalprodukte nach. Dieser Punkt ist sehr wichtig für uns, da es eine Bestätigung für unsere Dental-Manufaktur-Philosophie ist.

In den letzten IDS-Jahren waren die Monate vor der Messe gerade im Investitionsgüterbereich von einiger Zurückhaltung gekennzeichnet. Durch langfristig ausgerichtete Produktpolitik und ständige Weiterentwicklung auch bestehender Einheiten hat sich dieser Effekt im IDS-Jahr 2011 nicht mehr bemerkbar gemacht. Wir haben seit Jahresbeginn eine sehr gleichmäßige Auftragseingangs- und Geschäftssituation, die ja eigentlich durch die IDS nur verbessert werden kann.

Nach der Sommerpause, zur Messesaison im Herbst, wird es für die regionalen Fachmessen wieder attraktive Angebote von uns geben. Jeder, der hier auf der IDS etwas versäumt hat, sollte sich bei seinem Dental-Fachhändler informieren und ist auf den Fachmessen und in unserem Showroom in München herzlich willkommen. <<

