



Dreve Dentamid GmbH

## „WIR SETZEN UM, WAS DER KUNDE MÖCHTE“

Torsten Schulte-Tigges, Vertriebsleiter

Zur IDS präsentierten wir die „Red Hot News“, die unser gesamtes Portfolio zusammenfassen. Sie beinhalten konventionelle Systeme und Materialien, aber auch „Print@Dreve“ als Dienstleistung.

Ein Neuprodukt ist zum Beispiel das Abformmaterial Dynax, das voraussichtlich ab den Herbstmessen für den Endkunden verfügbar sein wird. Bei den weiteren Neuigkeiten im konventionellen Bereich gibt es noch den Druformat scan, der einen neuen, schnelleren Scanner und ein selbsterklärendes Display erhalten hat. Die übrigen auf der Messe präsentierten Materialien und Geräte waren nicht gänzlich neu, sondern revolutionierte Bestandsprodukte. Wir sind ein renommiertes Unternehmen, das über 70 Jahre am Markt präsent ist. Da versucht man natürlich, diese Standards nicht zu brechen und stetig weiter zu verbessern.

Es herrscht eine Teilung des Marktes: Zum einen haben wir die Kunden, die in den digitalen Bereich gehen möchten und zum anderen die, die das nicht tun. Als Industrie werden wir beide Segmente bedienen und genau das umsetzen, was unsere Kunden sich wünschen.

Am Messestand interessierte die Besucher besonders das Thema „Print@Dreve“. Bereits im Vorfeld der Messe zeichnete sich ab, dass der 3-D-Druck eine große Anwenderschar anziehen wird und tatsächlich kamen sehr viele CAD/CAM-Profis mit einem hohen Wissensstand zu uns. Das Besondere bei Dreve ist, dass die gesamten Leistungen über den Fachhandel angeboten werden. Damit kann der Kunde alle kaufmännischen Aspekte über den Handel abwickeln und hat immer die gleichen Konditionen.



Wie schon bei den vergangenen Messen freuten sich unsere Marken-Fans sehr über den Stand und die Möglichkeiten, die wir ihnen dort zeigten. Noch wichtiger war aber die Leistung des Teams, denn gerade im schnellen Markt des Digitalprints ist eine kompetente Beratung essenziell. In diesem Jahr warten wir auch mit Spannung auf die Herbstmessen, zu denen wir dann noch ein veganes Abformmaterial lancieren werden.

Sehr interessant waren auf der IDS außerdem die Kooperationsgespräche mit anderen Marken, um die besten Lösungen für den Endkunden zu finden. Dabei wirft jeder seine Kernkompetenzen in die Waagschale, Nutznießer dieser Bestrebungen ist am Ende der Patient. Ich denke, dass dies der Trend für die Zukunft sein wird, um markenbewussten und sicherheitsorientierten Kunden ein valides Qualitätsversprechen zu geben.