



Georg Isbaner

Nachfrage steigend: Präzisions-implantate „made in Germany“

INTERVIEW Die Dentegris GmbH mit Sitz in Duisburg ist spezialisiert auf Biomaterialien, Implantate und Implantatprothetik und bietet seit Neuestem die innovative Implantatplattform 3.8/4.1. Das aktuelle Portfolio und zukünftige Pläne erläutern Herr Matthias Matthes, Geschäftsführer von Dentegris, sowie Herr Detlef Hille, neuer Außendienstmitarbeiter NRW, im Gespräch.

Herr Hille, Sie sind neu im Team von Dentegris. Welchen dentalen Hintergrund bringen Sie mit und welche Ziele haben Sie sich im Vertrieb gesetzt?



Detlef Hille
Außendienstmitarbeiter NRW bei Dentegris.

Detlef Hille: Ich habe vorher schon etliche Jahre in der Dentalbranche gearbeitet und kenne daher die Anforderungen des Marktes genau. Ich bin froh, dass ich Teil eines so innovativen Unternehmens wie Dentegris sein darf und die zweifelsohne tollen Produkte den Zahnärztinnen und Zahnärzten für ihre Patienten zur Verfügung stellen kann. Wir sind von der Qualität unserer Produkte und deren Anwendernutzen absolut überzeugt und nehmen den Wettbewerb gerne an. Unser Ziel ist es daher, mit den neuen Durchmessern 3.8/4.1 auf Wachstumskurs zu gehen.

Dentegris-Produkte gehören zu den innovativsten am Markt. Welche Produkte stehen bei Dentegris derzeit im Fokus?

Hille: Zum einen setzen wir ganz klar auf unser Implantatsystem „made in Germany“, insbesondere mit den beiden neuen Durchmessern 3.8/4.1 und der innovativen selbstführenden Innenver-

bindung. Hierbei wurde darüber hinaus „Platform Switching“ integriert und eine einheitliche Prothetiklinie für beide Durchmesser realisiert. Die Fertigung in Deutschland ermöglicht den hohen Qualitätsstandard, für den wir geschätzt werden. Die weltweit bekannte Innensechskantverbindung, die durchgängige Farbcodierung der Systemkomponenten und eine Reduzierung der prothetischen Teile auf das Wesentliche machen unser System zu einem äußerst anwenderfreundlichen Implantatsystem. Darüber hinaus setzen wir natürlich auch auf unsere große Auswahl an erprobten Biomaterialien für das Hart- und Weichgewebsmanagement.

Welche Weiterbildungsmöglichkeiten haben die Zahnärztinnen und Zahnärzte in diesem Jahr in Bezug auf Ihre Produkte?

Hille: Wir sind auf verschiedenen Kongressen hier in Deutschland als Aussteller aktiv und bieten darüber hinaus



Matthias Matthes
Geschäftsführer Dentegris GmbH.

natürlich Kundenworkshops an – gern auch nach individueller Absprache.

Herr Matthes, die hohe Kundennähe und der Beratungsservice sind ein Markenzeichen Ihres Hauses. Wird es hier Veränderungen geben?

Unsere konsistent hohe Produktqualität sorgt in Verbindung mit einer gesteigerten Nachfrage nach „made in Germany“ zu einer zunehmenden Präsenz im internationalen Implantatmarkt.

Matthias Matthes: Ja, wir wollen noch besser werden. Wir möchten unser Team um zusätzliche Außendienstmitarbeiter erweitern, die unsere Philosophie und unseren Servicegedanken leben und mit den praktizierenden Zahnärztinnen und Zahnärzten teilen. Dentegris steht für ein indikationsbezogenes, sicheres und anwenderorientiertes Implantatsystem.

Das heißt, dass wir unsere Produkte stets im Sinne der Kunden weiterentwickeln, wobei eine intensive Kundennähe dabei eine Grundvoraussetzung für den Erfolg ist. Hieraus ist erst kürzlich die neue Implantatplattform 3.8/4.1 entstanden – mit ihrem fortschrittlichen Handlingkonzept und hervorragender Stabilität!

Herr Matthes, auch international ist Dentegris sehr aktiv. Können Sie uns hier einen Einblick geben?

Matthes: International haben wir den Expansionskurs der letzten Jahre fortgesetzt. Unsere konsistent hohe Produktqualität sorgt in Verbindung mit einer gesteigerten Nachfrage nach „made in Germany“ für eine zunehmende Präsenz im internationalen Implantatmarkt. Wir sind mittlerweile in über 40 Ländern aktiv, teilweise sehr nah am Marktführer. Mit unserem erweiterten Produktportfolio sehen wir bezüglich unserer Aktivitäten im Ausland sehr optimistisch in die Zukunft.

Wo sind Ihre Schwerpunkte im internationalen Markt und wo haben Sie eventuell „weiße Flecken“?

Matthes: Wir sind momentan sehr gut aufgestellt innerhalb Europas sowie im Mittleren Osten. Dazu kommen sehr starke Partner in Teilen Asiens und in Russland. Wir haben gerade erst die sehr anspruchsvolle Zertifizierung für den kanadischen Markt abgeschlossen und werden 2018 weitere weiße Flecken schließen. Einige außereuropäische Länder und mehrere nicht zur EU gehörende europäische Länder befinden

den sich im abschließenden Stadium der Registrierungen.

Wir bedanken uns für das Gespräch!

INFORMATION

Dentegris GmbH
Niederstraße 29
40789 Monheim am Rhein
Tel.: 02841 88271-0
www.dentegris.de

Infos zum Unternehmen



für schmerzfreie Injektionen



CALAJECT™ hilft schmerzfrei zu injizieren. Das Geheimnis ist ein intelligentes und sanftes Verabreichen von Lokalanästhetika. Sogar palatinale Injektionen können so ausgeführt werden, dass der Patient keinen Schmerz spürt.

- Das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass Sie in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten können.
- Drei Injektionseinstellungen für die Infiltrations-, Leitungs- und intraligamentäre Anästhesie.
- Einfach und Kostengünstig in der Anwendung - keine Mehrkosten für zusätzliche Einweg-Verbrauchsmaterialien.



reddot award 2014
winner

Infokontakt: Tel. 0 171 7717937 • kg@ronvig.com



RÖNVIG Dental Mfg. A/S

Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Daugaard • Tel.: +45 70 23 34 11
Fax: +45 76 74 07 98 • email: export@ronvig.com