

Kooperationsporträt

Zusammen noch besser: Vertriebskooperation zweier Dentalgrößen wird fortgesetzt



Pia Richter, Vertriebsleitung Bien-Air Deutschland, und Lars Drekopf, Leiter Marketing und Vertrieb bei mectron.

Seit mittlerweile einem Jahr sind die Qualitätsprodukte des Schweizer Unternehmens Bien-Air Dental in Deutschland über den Direktvertrieb der mectron Deutschland Vertriebs GmbH erhältlich. Zeit, eine erste Bilanz zu ziehen und den Blick in die Zukunft zu wagen.

Win-win-Situation für die Kunden

Die Ziele der im Januar 2017 gestarteten Partnerschaft sind klar gesteckt: Mehr Transparenz in puncto Preise und perfekter Service für den Kunden. Wie ernst man das Erreichen der hochgesteckten Messlatte nimmt, zeigt ein Blick in das überdurchschnittliche Leistungsportfolio. Dieses umfasst unter anderem einen kompetenten Außendienst, der in jeder Region Deutschlands aktiv für die Kunden vor Ort da ist – von der kostenfreien Einweisung in

technische Geräte bis hin zu einem 24-Stunden-Leihgeräteservice. „Bedingt durch die hohe fachliche Kompetenz aller Mitarbeiter, verlief die Einarbeitung des Außendienstes nach Unterzeichnung der Kooperationsvereinbarung rasch und problemlos“, berichtet Pia Richter, Vertriebsleitung Bien-Air Deutschland. Die Bien-Air Niederlassung in Freiburg im Breisgau unterstützt seitdem Partner mectron optimal im Bereich Serviceleistungen und Techniker. Mit einem etablierten Team im Innendienst und im technischen Support wickelt mectron umgekehrt von Köln aus die komplette Logistik und Belieferung mit allen Produkten ab. Gemeinsame Workshops für die Kunden und die kostenfreie „Try for free“-Möglichkeit der Produkte runden das umfassende Angebot ab.

Auch das Produktportfolio beider Innovationsunternehmen ergänzt sich optimal: Gerade in der Chirurgie bietet sich den Kunden ein wahres Rundum-sorglos-Paket, das beispielsweise die Piezosurgery-Technologie von mectron und die Chirurgie-Motoren von Bien-Air mit einem passenden, modernen Cart verbindet. Darin enthalten sind Implantologie-Winkelstück, iPad, Osteotomie-Kit und LED-Handstücksystem.

Doppelt starker Auftritt

Von den vielen Vorteilen der Vertriebskooperation live überzeugen konnten sich Interessierte bereits im vergangenen Jahr bei den gemeinsamen Messeauftritten. Die wirtschaftlich eigenständig bleibenden Firmen Bien-Air Deutschland GmbH und mectron Deutschland Vertriebs GmbH präsentierten sich unter anderem auf den Fach- und Infodentalmessen in Leipzig, München, Stuttgart und Frankfurt am Main mit einem Gemeinschaftsstand und überzeugten sowohl Kunden als auch Neukunden von dem geschlossenen Produktportfolio. Dabei durften die Partner überaus positives Feedback in Bezug auf den Direktvertrieb von Kundenseite genießen: „In der Vergangenheit war Bien-Air wenig präsent und aktiv im deutschen Markt. Durch die Kooperation haben wir eine Vielzahl von Kongres-



Das Chirurgiegerät iChiropro (Bien-Air) und das Piezosurgery-Gerät (mectron) auf dem praktischen Cart.

sen und Messen dazugewonnen und konnten so Bien-Air wieder dem Kunden ins Gedächtnis rufen“, weiß Pia Richter, Vertriebsleitung Bien-Air Deutschland.

Blick nach vorn

Auch für 2018 sind wieder gemeinsame Messeauftritte geplant: Eine von mehr als 180 Veranstaltungen wird das Event „Kite & Education“ vom 2. bis 7. September auf Sylt sein, bei dem Bien-Air und mectron als Founding-Sponsoren fungieren. „Darüber hinaus können sich die Kunden über ein Sonderangebot mit attraktiven Preisen im Bereich der Winkelstücke freuen“, verspricht Pia Richter und unterstreicht einmal mehr die Priorität beider Unternehmen in puncto Service und Kundennähe. „Die Vertriebskooperation im ersten Jahr hat unsere Erwartungen voll erfüllt“, resümiert sie und freut sich auf die erfolgreiche Fortsetzung.



Daumen hoch für geballte Power beim gemeinsamen Messeauftritt der Vertriebspartner Bien-Air und mectron zur Fachdental Leipzig 2017.

Bien-Air Deutschland GmbH

Tel.: 0761 45574-0

www.bienair.com