Der Kunde steht auch während der Pandemie im Mittelpunkt

Majang Hartwig-Kramer

Am ersten Oktober-Wochenende lud die Deutsche Dermatologische Lasergesellschaft (DDL) zu ihrer 29. Jahrestagung nach Düsseldorf ein. Die Veranstaltung war ursprünglich für Mitte April vorgesehen, musste aber wegen des Corona-Lockdowns verschoben werden. Strenge Hygienevorschriften, ausreichend Platz und ein verantwortungsvoller Umgang miteinander führten dazu, dass sich sowohl Teilnehmer als auch die Firmenvertreter der die Jahrestagung begleitenden Industrieausstellung sicher fühlten.

***face & body* sprach mit** Thomas Unger, Chief Operations & Marketing Officer der Asclepion Laser Technologies GmbH, über seine Eindrücke von der DDL-Jahrestagung.

Herr Unger, nach einer langen veranstaltungslosen Zeit trafen sich auf der DDL-Jahrestagung zahlreiche Aussteller wieder zu einer realen Präsentation ihrer Produkte. Gab es Unterschiede zu Vor-Corona-Zeiten?
Thomas Unger: Nach einer langen Veranstaltungspause war das Interesse der Teilnehmer an einem Live-Event besonders groß. Die Ärzte haben sich sichtlich über den realen Austausch gefreut. Nach einer Vielzahl von digitalen Veranstaltungen ist es doch etwas ganz Besonderes, sich wieder persönlich gegenüberstehen zu können. Das haben wir deutlich an der Kongressatmosphäre gespürt. Die Stimmung war durchweg positiv.

Welchen Eindruck hatten Sie – waren die Teilnehmer zurückhaltender, was das persönliche Gespräch anbelangt?
Tatsächlich haben wir eher die gegenteilige Erfahrung gemacht. Nachdem durch die Pandemie viele Monate lang Live-Veranstaltungen abgesagt werden mussten, war der Andrang in Düsseldorf besonders hoch. Wir haben viele tolle Gespräche mit interessierten Kunden geführt und können eine sehr gute Bilanz ziehen.

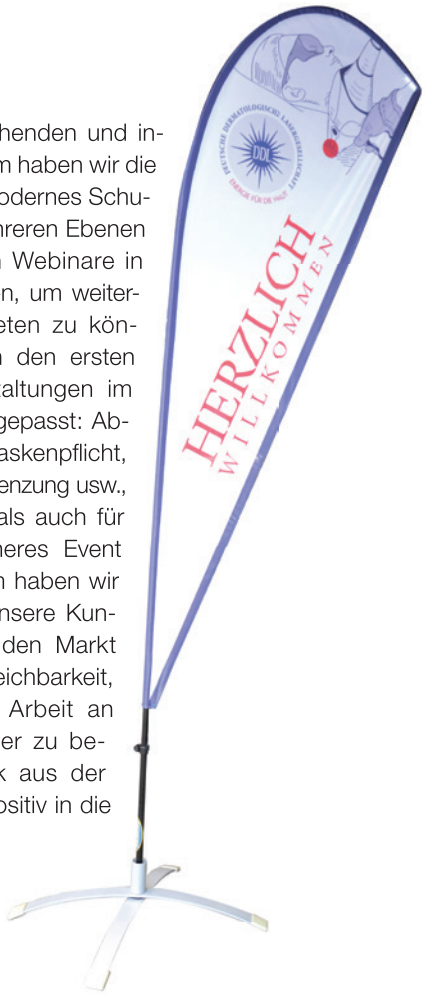
Mit welchen Anliegen kamen die Besucher zu Ihnen?
Die Asclepion Laser Technologies hatte bereits vor der Pandemie die Zeit genutzt, um sein Portfolio noch breiter aufzustellen. Der Launch der neuen Produkte war für den März geplant und musste wegen Corona verschoben werden. Jetzt endlich konnten wir sie auf der Jahrestagung der Deutschen Dermatologischen Lasergesellschaft präsentieren. So war das Interesse an un-

seren neuen Lasersystemen sowie an weiteren Innovationen außerordentlich hoch. Aber auch einfach der persönliche Kontakt zum Unternehmen, der Austausch unter Gleichgesinnten und die direkte Kundenbetreuung waren gewünscht.

Ihr Stand war immer recht gut besucht – konnten Sie auch Bestellungen entgegennehmen?
An unserem Stand herrschte stets reges Treiben. Wir haben uns sehr über die zahlreichen Besucher gefreut. Genaue und detaillierte Informationen waren gefragt, und es ist uns gelungen, direkt vor Ort mit unseren Produkten zu überzeugen und Kaufverträge abzuschließen. Außerdem rechnen wir mit weiteren Bestellungen im Nachgang der Veranstaltung. Das Interesse war enorm hoch.

Asclepion Laser Technologies agiert schon seit Jahrzehnten am Markt – die aktuelle Pandemielage ist aber auch für Ihr Unternehmen herausfordernd. Gibt es Strategien, um solchen Herausforderungen zukünftig gut vorbereitet begegnen zu können?
Auch für uns ist die Pandemie eine neue Sachlage. Doch mit einem professionellen Team haben wir uns in der ungewohnten Situation schnell zurechtgefunden: Einerseits haben wir die Möglichkeit gesehen, die digitalen Medien noch stärker als zuvor zu nutzen, vor allem zur Kommunikation mit bestehenden und interessierten Kunden. Außerdem haben wir die Asclepion ACADEMY, unser modernes Schulungszentrum in Jena, auf mehreren Ebenen weiter ausgebaut. Wir haben Webinare in unser Repertoire aufgenommen, um weiterhin weltweite Trainings anbieten zu können. Zudem haben wir nach den ersten Lockerungen unsere Veranstaltungen im Haus der Corona-Situation angepasst: Abstandsregeln, Desinfektion, Maskenpflicht, Hinweisschilder, Teilnehmerbegrenzung usw., damit sowohl für Teilnehmer als auch für uns als Veranstalter ein sicheres Event gewährleistet ist. Alles in allem haben wir uns darauf konzentriert, für unsere Kunden umfänglich da zu sein, den Markt durch Mailings, erhöhte Erreichbarkeit, Web-Updates und intensive Arbeit an Produktneuheiten noch besser zu bedienen. Asclepion geht stark aus der Pandemie hervor und blickt positiv in die Zukunft.

Vielen Dank für das Gespräch.



ANZEIGE

KIEL MEDICAL ACADEMY
Professional development | Aesthetics | Health | Research

Better Aging: Älter werden, aber jünger aussehen? Das geht!

Aufgrund einer höheren Lebenserwartung, besserer medizinischer Versorgung und einer oft gesünderen Lebensweise steigt unsere Lebenserwartung. Nur unsere Haut verrät leider häufig unser wahres Alter. Mithilfe von minimalinvasiven Kombinationsbehandlungen können Ärzte die Zeichen der Zeit minimieren. Wenn auch Sie Ihr Leistungsangebot erweitern möchten, nehmen Sie an einem unserer Workshops teil:

20. Nov	Laser/Ästhetik
21. Nov	Fadenlifting
22. Nov	Lipolyse

11. Dez	Botulinumtoxin
12. Dez	Hyaluron-Filler
13. Dez	Face Design

15. Jan	Fadenlifting
16. Jan	Botulinumtoxin
17. Jan	Hyaluron-Filler

Kiel Medical Academy • Alter Markt 1 • 24103 Kiel • 0431 3801833 • info@kiel-medical-academy.com • www.kiel-medical-academy.com