

PRESSEMITTEILUNG

Zwei Jahre eigene Produktlinie: FLUSSFISCH zieht positive Bilanz

(Hamburg, 15.01.2013) Ein mutiger Schritt – aber er hat sich gelohnt: Vor zwei Jahren, im Februar 2011, kam die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH erstmals mit ihrer eigenen Produktlinie auf den Markt. Das zuvor nur in Norddeutschland tätige traditionsreiche Familienunternehmen konnte seither auch bundesweit viele Kunden mit seinem breit gefächerten Sortiment und seinem Plus an Service überzeugen.

Es war der berühmte Sprung ins kalte Wasser. Flussfisch war bis vor zwei Jahren vor allem als Vertriebspartner der Firma Wieland Dental+Technik für Norddeutschland bekannt. „Die Beendigung der fast 60-jährigen Kooperation seitens unseres ehemaligen Partners stellte uns vor eine ganz neue Situation“, resümiert Unternehmenschefin Michaela Flussfisch heute. „Vor dem Hintergrund der Akquisitionsentwicklungen in der Dentalbranche in den letzten Monaten kann ich jedoch mit großer Zufriedenheit sagen: Es war die absolut richtige Entscheidung, unseren eigenen Weg zu gehen.“

Schon zuvor, Ende 2008, hatte Flussfisch mit der Einführung einer Lasersinter-Produktion für NEM-Gerüste mit großem Erfolg ein erstes eigenes Standbein aufgebaut und dafür seinen Aktionsradius bundesweit ausgedehnt. „So war es für uns nur konsequent, nach dem Ende der Vertriebskooperation mit einer eigenen Produktlinie aus Dentallegierungen, Galvanobädern und CAD/CAM-Produkten nachzuziehen“, so Michaela Flussfisch weiter. Darüber hinaus bietet Flussfisch bundesweit Produkte neuer Partner an, zum Beispiel Dentalscanner, Frässysteme, Keramiköfen und Zirkonoxid-Rohlinge, und berät neutral und bedarfsgerecht dazu.

„Durch die Neuausrichtung großer und bekannter Unternehmen hin zu fast ausschließlich industrieller Fertigung ist für viele Labore eine Lücke entstanden“, beobachtet die Unternehmenschefin. „Wir wollen diese Lücke schließen und unseren Kunden beides bieten: Produkte und Know-how sowohl für die Anwendung innovativer Technologien im CAD/CAM-Bereich als auch für traditionelle Bereiche wie Dentallegierungen, Galvanotechnik und Verblendkeramik.“

Die Bilanz der ersten zwei Jahre mit dem eigenen Label ist ausgesprochen positiv: Der gute Ruf, der verlässliche Service und die hochwertigen Produkte des Familienunternehmens überzeugten bald auch viele Dentallabore außerhalb des traditionellen Vertriebsgebietes. Daher hat Flussfisch inzwischen den Vertrieb im Süden ausgebaut und setzt mit dem erfahrenen Branchenkenner Gerd Menold als Vertriebsleiter Süd auch dort auf Kundennähe. Seit 2011 ist Flussfisch konsequenterweise auch auf der IDS vertreten – dieses Jahr erstmals in Halle 4 mit einem völlig neu konzipierten Stand, der in frischer Optik die zentrale Unternehmensphilosophie vermittelt: Flussfisch – der Partner der Labore mit dem Plus an Service.

Foto:

Ein kleiner Hingucker: Der Flussfisch-Stand, wie er auf der IDS zu sehen sein wird.

