



Interview d'Alberto Gatti, gérant de Swident s.r.l.

Nous avons il y a peu clôturé l'exercice 2018, exercice au cours duquel Swident a pleinement consolidé ses parts de marché, tant sur le marché national que sur le marché international, qui représente exactement 70 % de notre production.

L'exercice 2018 a vu également le lancement du nouveau Partner Evo, autrement dit une évolution importante de notre produit phare, le Partner, une unité de soins dentaires qui a eu et continue d'avoir un excellent accueil sur différents marchés, aux exigences pourtant différentes les unes des autres.

Cela a été possible grâce à au véritable atout que tout le monde reconnaît à SWIDENT : la fiabilité totale.

Notre recherche de qualité orientée vers la fiabilité totale nous a toujours guidés : cela vaut aussi pour le Partner Evo, dans lequel la nouvelle électronique place la barre très haut en termes de performance et de personnalisation pour l'utilisateur.

Nous retrouvons toujours cette valeur qui peut parfois sembler comme allant de soi, alors que ce n'est pas le cas!

En 2019, nous serons présents au prochain salon IDS à Cologne, où l'accent sera mis sur la présentation du Partner Evo aux professionnels et aux revendeurs qui n'ont pas encore eu l'occasion de l'apprécier.

Notre nouvelle unité de soins dentaires destinée exclusivement au secteur public tels que les hôpitaux, les cliniques et les universités sera également présentée. Du fait de ses caractéristiques multi-utilisateurs, elle pourra s'appuyer sur l'intuitivité, la fiabilité et les faibles coûts de maintenance.

Sur un marché de plus en plus concurrentiel, nos principes demeurent ceux qui ont permis le succès de SWIDENT, autrement dit l'amélioration de la qualité du travail du dentiste et du confort du patient, c'est-à-dire de nous tous.

Alberto Gatti
Le Gérant
SWIDENT s.r.l.

