



Entrevista a Alberto Gatti, administrador único de Swident s. r. l.

Recién hemos dejado atrás el año 2018, durante el cual Swident ha consolidado plenamente sus cuotas de mercado, tanto en el ámbito nacional como en el internacional, que representa exactamente el 70 % de nuestra producción.

En 2018 se produjo también el lanzamiento del nuevo Partner Evo, que representa una importante evolución de nuestro producto ícono Partner: un equipo dental que ha tenido y sigue teniendo una óptima recepción en numerosos mercados con exigencias diferentes entre sí.

Esto fue posible gracias al verdadero punto fuerte que todos reconocen a SWIDENT: la fiabilidad total.

Siempre nos hemos guiado por la búsqueda de la calidad orientada a la fiabilidad total: también en el Partner Evo, en el que la nueva electrónica sube significativamente el listón en cuanto a prestaciones y personalización para el usuario.

Asignamos gran importancia a este valor, que a veces damos por descontado... ¡pero no lo es!

En 2019 expondremos en la IDS de Colonia, ocasión en la cual el esfuerzo seguirá estando dirigido a hacer descubrir Partner Evo a aquellos profesionales y vendedores que aún no han tenido ocasión de apreciarlo.

También presentaremos nuestro nuevo equipo dental dedicado exclusivamente al sector público como hospitales, clínicas y universidades que, para responder a las exigencias de sus múltiples usuarios, se basará en la intuición, en la fiabilidad y en los bajos costos de mantenimiento.

En un mercado cada vez más competitivo, nuestras directrices siguen siendo las que han hecho posible el éxito de SWIDENT, mejorando la calidad del trabajo del profesional y del paciente, es decir, de todos nosotros.

Alberto Gatti
Administrador único
SWIDENT s.r.l.

