

NETdental aus Hannover, Deutschlands kundenorientierter Online-Dentalhandel, startete im März in eine neue Dimension: Mit netdental.tv hat ein eigener Internetkanal Premiere. Hier kann sich der Zahnarzt rund um die Uhr informative Videos über Produktneuheiten anschauen. Videos, die sich wohltuend von den üblichen Hersteller- und Messevideos unterscheiden.



Der erste TV-Kanal nur für Zahnärzte

Autor: Ralf Kahmann

Das Geschäftsmodell von NETdental ist konsequent kundenorientiert. Der Online-Verkauf nutzt alle modernen Erkenntnisse aus Handels- und Konsumentenforschung und positioniert sich seit Jahren erfolgreich in der bewussten Differenzierung vom althergebrachten stationären Dentalhandel.

Der Anspruch ist einfach – und einfach ausgedrückt: Ziel ist es, die Arbeit in der Praxis zu erleichtern. Dabei hilft NETdental mit der besonders einfachen Bestellung von Materialien und Investitionsgütern. NETdental bietet alles, was Zahnarzt, Praxis und Team brauchen. Zu täglich günstig kalkulierten Preisen, kombiniert mit einer einfachen Rabattformel.

Das neue Informationszeitalter im Dentalmarkt beginnt

Das NETdental-Team sucht in einem permanenten Prozess nach immer neuen Lösungen, die das Alltagsleben und -arbeiten in der Zahnarztpraxis einfacher machen. Dazu gehört auch das Nachdenken über eine neue Art der Informationsvermittlung. Denn so wie sich das Kaufverhalten in den letzten Jahren deutlich gewandelt hat, hat sich auch das Informationsverhalten verändert: Man sucht sich selbst Informationen und Bewertungen, man bucht selbst, man kauft autark. Interessiert sich ein Zahnarzt für ein neues Produkt, war bisher der Weg für ihn ein passiver oder zumindest umständlicher: Der potenzielle Kunde besucht eine der Dentalmesen. Und müht sich, in der Vielfalt der Möglichkeiten „sein“ Produkt zu finden. Oder er baggert

sich durch Stapel von Katalogen und Prospekten. Dritte Alternative: Motivierte Außendienstler des stationären Dentalhandels besuchen die Praxis und sprechen Empfehlungen aus. Drei Möglichkeiten, die nicht nur kostbare Zeit rauben, sondern oft auch Nerven – weil sie ein großes Maß an Fremdbestimmtheit mit sich bringen. Wenn man nun analysiert, wie sich in vielen Lebensbereichen außerhalb der dentalen Arbeitswelt die persönliche Informationsbeschaffung und die Mediennutzung entwickelt haben, ist der Schritt zur neuen NETdental-Idee nicht weit. Warum kann man nicht dem Zahnarzt selbst die Entscheidung überlassen, wann er sich informieren will – und wie intensiv? Man kann: Mit netdental.tv. Der Onlinekanal bietet 24 Stunden am Tag die Möglichkeit der gezielten, individuellen Information. Übersichtlich nach Produktkategorien – und damit hersteller-

SCAN MICH



Video zu NETdental.tv
QR-Code einfach mit dem
Smartphone scannen (z.B.
mithilfe des Readers i-nigma)



unabhängig – sortiert, findet man die passenden Videos zu Produkten und Innovationen. Auf Klick laufen drei- bis fünfminütige Kurzfilme, in denen die Produktvorteile und -funktionalitäten anschaulich demonstriert werden.

Warum langweilig, wenn's auch unterhaltsam geht?

Die Videos bei netdental.tv sind bewusst anders als die üblichen, eher verkaufend angelegten Hersteller- oder Messerfilme. In Zusammenarbeit mit einer im Dentalmarkt renommierten Werbeagentur entstand ein eigenes Sendungsformat. Neben dem eigenständig konzipierten formalen Rahmen überraschen die Filme mit einer ganz besonderen Protagonistin: Florence Adjidome, einer jungen Schauspielerin, die die Rolle einer „Praktikantin“ bei NETdental spielt. Sie führt durch jeden Beitrag und fragt jeweils einen Gesprächspartner nach allem Wissenswerten über das vorzustellende Produkt.

Das allerdings bewusst mit entwaffnender Freundlichkeit und sichtbarem Spaß an der Sache. Durch diesen dramaturgischen Kniff können alle offenen Fragen (die man als Interessent vielleicht selber gerne stellen würde) ganz locker angesprochen werden. Der Gesprächspartner ist entweder ein Produktverantwortlicher des Herstellers oder ein Zahnarzt und damit erfahrener Anwender in der Praxis. Der Dialog ist stets sehr menschlich, oft amüsant und auf jeden Fall kurzweilig und ansehenswert. Immer dem Motto von netdental.tv folgend: Einfach mal gucken.

Der entscheidende Unterschied

Ein entscheidender Vorteil des netdental.tv Konzepts ist die Verlinkung zur Live-Demo: Wenn Fragen offen bleiben oder man lieber „in echt“ erleben will, ob das Produkt in die Arbeitsroutine und -abläufe, in die Praxiskonzeption und den Praxisalltag passt, kann man über eine Eingabemaske eine Beratung mit Live-Demo vor Ort anfordern.

NETdental spielt die Information direkt an den Hersteller weiter, die Kontaktaufnahme erfolgt individuell von dort aus. Dahinter steckt die Überlegung, dass der Fachberater eines Herstellers in der Regel immer kompetenter und sattelfester über alle Aspekte eines Produktes informieren kann als der noch so erfahrene Außendienstler eines klassischen Dentalhändlers.

Professionelle Produktion

Der Aufwand für das neue Dental-TV im Internet ist nicht unerheblich. In Hannover wurde extra ein multifunktionales netdental.tv Studio eingerichtet. An den Drehtagen sind sechs bis zehn Mitarbeiter von Agentur und Produktion mit bis zu vier Kameras im Einsatz. Bildsprache, Settings und Kameraführung folgen einem professionell entwickelten Konzept. Eine klar strukturierte Didaktik sortiert die „Erarbeitung“ der Informationen über die Produkt-Features entlang eines echten Dialoges zwischen den Protagonisten. Sogar eine Filmmusik wurde eigens komponiert. Mit allen Nacharbeiten fallen rund vier Arbeitstage pro Film von der Konzeption über das Drehbuch bis zum Schnitt an. Mit netdental.tv profiliert sich NETdental weiter als der Innovationsführer im deutschen Dentalhandel.

Das Videoformat und der eigene Internetkanal bieten den Industriepartnern eine herausgehobene, eigenständige Möglichkeit der Produktinformation – nahtlos verknüpft mit der Möglichkeit zur Direktbestellung via NETdental oder alternativ der weiterführenden Information direkt durch den Hersteller, direkt in der Praxis. Für den Zahnarzt und das Praxisteam als Kunden bietet netdental.tv die einzigartige Möglichkeit, aktiv selbst die Intensität der Produktinformation zu bestimmen. Das Ganze sympathisch und ohne jeden Anflug eines erhobenen Zeigefingers.

Newsletter bestellen

Wenn Sie regelmäßig über neue Produktinnovationen und aktuelle Filmbeiträge informiert werden wollen, melden Sie sich doch auf www.netdental.tv für den NETdental.tv Newsletter an. Mit ein bisschen Glück können Sie neben allen Informationen rund um NETdental.tv ein iPad2 von Apple gewinnen. Dieses wird unter allen Neuanmeldungen bis zum 18.5.2012 verlost. Eben typisch NETdental – so einfach ist das. ◀

kontakt

NETdental GmbH
Owidenfeldstraße 6
30559 Hannover
Tel.: 0511 3532400
E-Mail: info@netdental.de
www.netdental.tv



Einfach ausgezeichnet:
die Qualität des Originals.



Der Marktführer in der Dokumentation der Instrumentenaufbereitung

Das Original – viele Vorteile:

- Einfach, sicher, effizient – Qualität überzeugt
- Anerkannte Sicherheit für den Schutz Ihrer Hygienesicherung
- Herstellerunabhängig, einfache Anbindung an über 200 verschiedene Medizingeräte
- Erfüllt die Richtlinien des Robert Koch-Instituts

Wir sind auf Dentalfachmessen vertreten – Termine dazu finden Sie unter www.segooft.info

SEGO® | SOFT
Process Documentation

Interesse? +49 89 3270 889-0
www.segooft.info
info@segooft.info

KURSE

für das zahnärztliche Personal

| A | Hygienebeauftragte

| B | QM-Beauftragte

| C | GOZ 2012

SCAN MICH



Bilder
Kurse für das
Zahnärztliche
Personal

QR-Code einfach
mit dem Smartphone
scannen (z. B. mithilfe
des Readers i-nigma)

SEMINAR

ZUR HYGIENEBEAUFTRAGTEN | 2012

SEMINAR A

Seit einigen Jahren müssen sich auch Zahnarztpraxen mit neuen Verordnungen und zunehmenden Vorschriften auseinandersetzen. Der neue Hygieneplan der Bundeszahnärztekammer enthält klare Vorgaben für die Durchführung und Dokumentation der Hygienemaßnahmen und ist somit unentbehrlich für jede Praxis. Aufgrund der Aktualität der Problematik bietet die OEMUS MEDIA AG im Rahmen verschiedener Kongresse „Seminare zur Hygienebeauftragten“ mit Frau Iris Wälter-Bergob an – bekannt als renommierte Referentin auf diesem Gebiet. Die Teilnehmer werden ausführlich über die rechtlichen Rahmenbedingungen und Anforderungen an das Hygienemanagement und die Aufbereitung von Medizinprodukten informiert. Das Seminar wird nach den Anforderungen an die hygienische Aufbereitung von Medizinprodukten im Sinne der RKI-Empfehlungen durchgeführt.

Den Teilnehmern wird eine äußerst informative Veranstaltung geboten, die das Praxisteam sich nicht entgehen lassen sollte.

Lernerfolgskontrolle durch Multiple-Choice-Test

KURSIHALTE

Seminar zur Hygienebeauftragten | Iris Wälter-Bergob/Meschede

Rechtliche Rahmenbedingungen für ein Hygienemanagement

Informationen zu den einzelnen Gesetzen und Verordnungen | Aufbau einer notwendigen Infrastruktur

Pause/Besuch der Dentalausstellung

Anforderungen an die Aufbereitung von Medizinprodukten

Anforderungen an die Ausstattungen der Aufbereitungsräume | Anforderungen an die Kleidung | Anforderungen an die maschinelle Reinigung und Desinfektion | Anforderungen an die manuelle Reinigung

Pause/Besuch der Dentalausstellung

Wie setze ich die Anforderungen an ein Hygienemanagement in die Praxis um?

Risikobewertung | Hygienepläne | Arbeitsanweisungen | Instrumentenliste

Pause/Besuch der Dentalausstellung

Überprüfung des Erlernten

Multiple-Choice-Test | Praktischer Teil | Übergabe der Zertifikate

AUSBILDUNG

ZUR QM-BEAUFTRAGTEN | 2012

SEMINAR B

Qualitätsmanagement kann so einfach sein! Viele Praxen haben ein internes System eingeführt, nur wie geht es jetzt weiter? Damit eine funktionierende Weiterentwicklung Erfolg bringen kann, wird eine fachlich ausgebildete Qualitätsmanagement-Beauftragte benötigt. Aufgrund der Notwendigkeit und Nachfrage bietet die OEMUS MEDIA AG im Rahmen verschiedener Kongresse eine „Ausbildung zur Qualitätsmanagement-Beauftragten“ mit Herrn Christoph Jäger an – bekannt als langjähriger renommierter QM-Trainer. Die Teilnehmer erlernen, dass wenig Papier ausreichend ist, um die gesetzlichen Anforderungen zu erfüllen und werden in nur 15 Minuten in der Lage sein, ein komplettes QM-Handbuch selbstständig zusammenzustellen. Wie können die Chefin und der Chef die QMB bei ihrer großen Aufgabe unterstützen?

Lernerfolgskontrolle durch Multiple-Choice-Test

KURSIHALTE

Ausbildung zur QM-Beauftragten | Christoph Jäger/Stadthagen

Gesetzliche Rahmenbedingungen, mögliche Ausbaustufen

„Was müssen wir und was können wir?“ · Grundlagen eines einfachen QM-Systems „Weniger ist mehr“ · Sind alle Kolleginnen und die Chefs im QM-Boot? „Die QMB als Einzelkämpferin?“ · Die richtige Projektplanung „Auf das Wesentliche kommt es an“

Pause/Besuch der Dentalausstellung

Die wichtigsten Unterlagen in unserem QM-System

„Alles andere ist nur Ballast“ · Wie gehe ich mit den vielen QM-Dokumenten und Aufzeichnungen um? „Warum wurde eigentlich der Papierkorb erfunden?“ · Wie bringen wir die Unterlagen in ein einfaches und geniales Ordnungssystem? „Wer Ordnung hält, ist nur zu faul zum Suchen. Oder?“

Pause/Besuch der Dentalausstellung

Was ist das Mittel der Wahl, Computer oder Handbuch?

„Auch die Chefs müssen sich im QM-System zurechtfinden“ · Das Organigramm für Ihre Praxis „Die gesamte Praxis auf einem Blick“ · Zertifizierung eines QM-Systems „Was ist das denn?“ · Belehrungen, Vorsorgeuntersuchungen und Schülerpraktikanten „Worauf müssen wir besonders achten?“

Pause/Besuch der Dentalausstellung

Wie können wir Fotos z.B. einer Behandlungsvorbereitung in einen Praxisablauf einbinden?

„Ein Foto sagt doch mehr als tausend Worte“ · Woher bekomme ich die ganzen Unterlagen aus dem Seminar? „Download ist besser als selbst schreiben“ · Multiple-Choice-Test · Übergabe der Zertifikate „Zur Vorlage der Praxisleitung und als Ausbildungsnachweis für Behörden oder möglicher Zertifizierungsgesellschaften“

SEMINAR

GOZ | 2012

SEMINAR C

Das GOZ-Verfahren läuft und laut Bundesministerium für Gesundheit ist die „NEUE GOZ“ am 01.01.2012 in Kraft getreten.

In diesem Seminar werden die wichtigsten Änderungen und Neuerungen quer durch alle Fachbereiche angesprochen. Wie geht man mit Absenkungen und Aufwertungen um, welche Rolle spielt der betriebswirtschaftliche Sollumsatz? Wie können qualitätsorientierte Honorare in Zukunft umgesetzt werden und welche Vereinbarungen werden dafür benötigt?

KUR SINHALTE

GOZ 2012 | Iris Wälter-Bergob/Meschede

- die Änderungen des Paragrafen-Teils
- die verordnungskonforme Berechnung aller Leistungen
- die richtige Dokumentation
- die richtige Umsetzung der Faktorerhöhung
- der Vergleich GOZ alt/neu
- Materialkosten sind berechnungsfähig
- was/wann darf noch aus der GOÄ berechnet werden

Hinweis: Ab 2. Halbjahr aktualisierte Kursinhalte

ORGANISATORISCHES

KURSGEBÜHREN | ANMELDUNG

SEMINAR A | SEMINAR B | SEMINAR C

Kursgebühr (pro Kurs)

Tagungspauschale (pro Kurs)

(beinhaltet Kaffeeпаusen, Tagungsgetränke, Imbissversorgung)

85,00 € zzgl. MwSt.

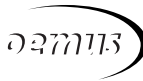
45,00 € zzgl. MwSt.

ORGANISATION | ANMELDUNG

OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig

Tel.: 0341 48474-308, Fax: 0341 48474-390

event@oemus-media.de, www.oemus.com



Nähere Informationen zu den Allgemeinen Geschäftsbedingungen erhalten Sie unter www.oemus.com

Anmeldeformular per Fax an

0341 48474-390

oder per Post an

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstr. 29

04229 Leipzig

Für das Seminar zur Hygienebeauftragten (Seminar A) oder die Ausbildung zur QM-Beauftragten (Seminar B) oder GOZ 2012 (Seminar C) melde ich folgende Personen verbindlich an. Bitte beachten Sie, dass Sie pro Termin nur an einem Seminar teilnehmen können:

	A	B	C		A	B	C
Essen	27.04.2012	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	28.04.2012	<input type="checkbox"/>		
Warnemünde	02.06.2012	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	01.06.2012	<input type="checkbox"/>		
Leipzig	08.09.2012	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	07.09.2012	<input type="checkbox"/>		
Konstanz	22.09.2012	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	21.09.2012	<input type="checkbox"/>		
Hamburg	06.10.2012	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	05.10.2012	<input type="checkbox"/>		
München	13.10.2012	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	12.10.2012	<input type="checkbox"/>		
Essen	03.11.2012	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	02.11.2012	<input type="checkbox"/>		
Berlin	17.11.2012	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	16.11.2012	<input type="checkbox"/>		
Baden-Baden	01.12.2012	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				

Name | Vorname

Name | Vorname

Name | Vorname

Name | Vorname

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.

Datum | Unterschrift

E-Mail