

# „Wir entwickeln Qualitätsstandards“

NETdental, der Versandhandel für zahnärztliches Verbrauchsmaterial, legt besonders Wert auf Einfachheit und Kundenorientierung. Um seinen Kunden ein attraktives Angebot bieten zu können, vertreibt NETdental nicht nur Markenartikel. Warum auch preiswerte Eigenmarken den Markenprodukten in nichts nachstehen, erläutert Lars Pastoor.

Lars Pastoor/Hannover

n Die Firma NETdental steht hinter allen Produkten, die sie verkauft. Das Sortiment besteht neben den bekannten Markenwaren zum Teil auch aus NETdental-Eigenmarken. Die Produktentwicklung ist dabei der Schlüssel der Qualitätspolitik. Gemeinsam mit Lieferanten entwickelt das Unternehmen kontinuierlich neue Produktideen und Produkte. Zu diesem Prozess werden teilweise auch externe Experten beratend hinzugezogen. Hauptziel ist es, den Kunden im Vergleich zu Wettbewerbsprodukten stets ein qualitatives Plus anzubieten und neue Benchmarks im Preis-Leistungs-Verhältnis zu setzen. Dementsprechend richten sich die Produktentwicklungen ausschließlich nach den Wünschen und Bedürfnissen der Kunden. NETdental selbst produziert keine Eigenmarken. Das Unternehmen nutzt das Herstellungs-Know-how von auf die jeweiligen Produktkategorien spezialisierten Lieferanten. Die gewünschte Produktqualität, natürlich unter strenger Berücksichtigung der gesetzlichen Anforderungen, wird mit dem Hersteller der NETdental-Eigenmarken in Form einer sogenannten Produktspezifikation im Eigenmarken-Vertrag festgelegt. Diese Produktspezifikation enthält die genauen Qualitätsvorgaben für die jeweilige Eigenmarke.



hin bestehen zunächst keine Unterschiede bei den Herstellungskosten von Marken- und No-Name-Produkten. Ein Aspekt, der allerdings viel Geld kostet, ist die Werbung. Je aufwendiger diese erfolgt, umso teurer wird letztlich das Produkt. Die Hersteller lassen sich ihre Werbeaussagen vom Verbraucher bezahlen.

Besonders große Handelsunternehmen haben den Trend erkannt und bringen nicht nur Me-too-Produkte anderer Hersteller in die Regale, sondern haben ihr eigenes „Eigenmarken-Produktsortiment“ entwickelt. Die Verpackung ist zweckmäßig und kostengünstig, auf aufwendige Werbung wird verzichtet und das Ergebnis ist ein vernünftiger Preis für ein Produkt, das sich in der Regel nicht wesentlich von einem Markenprodukt unterscheidet.

Im Dentalbereich gibt es keine Möglichkeiten für den Hersteller, minderwertige Rohstoffe zu verwenden. Die Vorschriften für die Herstellung von Medizinprodukten und die dabei zu verwendenden Rohstoffe sind in Deutschland streng und werden auch entsprechend kontrolliert. Außerdem haben inzwischen viele Markenher-

steller erkannt, dass sich mit No-Name-Produkten zusätzliche Umsätze erzielen lassen. So ist es nicht verwunderlich, dass hinter vielen Eigenmarken-Produkten bekannte Markenhersteller stehen, so eben auch bei NETdental.

Während es bis vor ein paar Jahren noch zum Lifestyle gehörte, sich nur auf Markenartikel zu konzentrieren, und dies auch nach außen hin zu signalisieren, ist heute ein eindeutiger Trend hin zu Eigenmarken (bzw. No-Name-Marken) erkennbar, denn diese sind oft deutlich günstiger als die teuren Markenprodukte. Als Versandhandel kann NETdental seinen Kunden beides bieten, zum einem die bekannten Markenartikel und zum anderen eine große Anzahl an preisorientierten Eigenmarken-Produkten. n

## No-Name-Produkte – namenlose Qualität

Die Zeiten ändern sich. Wer heute einkauft, egal ob privat oder für den Praxisbedarf, vergleicht wieder vermehrt die Preise. Dass es dabei einiges zu Sparen gibt, wird schnell ersichtlich. Egal ob es um Abformmaterial, Speichelsauger oder Sterilisationsprodukte geht, für alle Bereiche der Verbrauchsmaterialien gibt es zwei Preiswelten, die der Markenprodukte und die der sogenannten No-Name-Produkte.

Ein Beispiel sind Sterilisationsfolien. Ein Produkt, bei dem es in der Herstellung kaum Variationsmöglichkeiten gibt, dennoch kostet das bekannte Markenprodukt deutlich mehr als ein vergleichbarer No-Name-Artikel. Letztendlich hängt der Preis eines Produktes von verschiedenen Faktoren wie Rohstoffpreise, Entwicklungskosten, Arbeitslohn sowie Lager- und Transportkosten ab. Bis hier-

## KONTAKT

**Lars Pastoor**  
 NETdental GmbH  
 Owienfeldstr. 6, 30559 Hannover  
 E-Mail: info@netdental.de  
**Web: www.netdental.de**





**neu!**

# implantate und sinus maxillaris

Ein kombinierter Theorie- und Demonstrationskurs für HNO-Ärzte, MKG-Chirurgen und Implantologen

| Prof. Dr. Hans Behrbohm/Berlin |  
| Priv.-Doz. Dr. Dr. Steffen G. Köhler/Berlin |



inkl. DVD



SCAN MICH



Programm  
Kursreihe 2012  
„Implantate und  
Sinus maxillaris“

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

## Kursinhalte

### Implantate und Sinus maxillaris – HNO (Theorie und praktische Demonstration)

- | Anatomie der Kieferhöhle
- | Die periimplantologischen endoskopischen Wege zum Cavum maxillae
  - a supratorbinal
  - b infratorbinal
  - c prälacrimale oder vordere Fontanelle mit intracavitären Operationsschritten
  - d Abtragen von Zysten
  - e Reposition von Blow-out-Frakturen
  - f Aufrichten von Mittelgesichtsfrakturen
- | Interdisziplinäre anatomische Demonstration
- | Instrumentenkunde

### Implantate und Sinus maxillaris – Implantologie (Theorie und praktische Demonstration)

- | Bedeutung der Kieferhöhle aus zahnärztlicher Sicht
- | Möglichkeiten der zahnärztlichen Diagnostik im Grenzbereich zur HNO
- | Zahnärztliche Chirurgie an Alveolarfortsatz und Kieferhöhle
- | Der Sinuslift und Knochenaufbau am Kieferhöhlenboden (div. Techniken)
- | Komplikationen bei Eingriffen im Bereich der Kieferhöhle

**Hinweis:** Jeder Kursteilnehmer erhält die DVD „Implantate und Sinus maxillaris“, auf der alle Behandlungsschritte am Modell bzw. Patienten noch einmal Step-by-Step gezeigt und ausführlich kommentiert werden.

## Organisatorisches

Kursgebühr inkl. DVD 195,- € zzgl. MwSt.  
Tagungspauschale 25,- € zzgl. MwSt.  
Bei der Teilnahme am Hauptkongress wird die Kursgebühr angerechnet.

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](http://www.oemus.com)

Dieser Kurs wird unterstützt

Stand: 21. Mai 2012



## Termine 2012

HAUPTKONGRESS

<b>01.06.2012</b> 14.00 – 18.00 Uhr	<b>Nord</b> Rostock- Warnemünde	Ostseekongress/5. Norddeutsche Implantologietage
<b>07.09.2012</b> 09.00 – 13.00 Uhr	<b>Ost</b> Leipzig	9. Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin
<b>02.11.2012</b> 14.00 – 18.00 Uhr	<b>West</b> Essen	2. Essener Implantologietage
<b>30.11.2012</b> 14.00 – 18.00 Uhr	<b>Süd</b> Baden-Baden	2. Baden-Badener Implantologietage

Anmeldeformular per Fax an  
**0341 48474-390**  
oder per Post an

**OEMUS MEDIA AG**  
Holbeinstr. 29  
04229 Leipzig

Für die Kursreihe „Implantate und Sinus maxillaris“ melde ich folgende Personen verbindlich an:

- NORD** 01.06.2012 | Rostock-Warnemünde   
  **OST** 07.09.2012 | Leipzig   
  **WEST** 02.11.2012 | Essen   
  **SÜD** 30.11.2012 | Baden-Baden
- Bitte senden Sie mir das Programm zum Hauptkongress

Name, Vorname

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIAAG erkenne ich an.

Unterschrift

E-Mail