

Das Versandhandelsunternehmen NETdental aus Hannover vertreibt Produkte für die zahnärztliche Praxis. Auch dieses Jahr erschien wieder ein Spezialkatalog zur Endodontie. Wir sprachen darüber mit Lars Pastoor, geschäftsführender Gesellschafter der NETdental GmbH.

# Vom Spezialisten für den Spezialisten

Autor: Carla Senf

**Herr Pastoor, unter dem Slogan „So einfach ist das.“ vertreibt NETdental seit dem Jahr 2000 Produkte für den täglichen Bedarf in der zahnärztlichen Praxis. Welche Vorteile bietet der Versandhandel?**

NETdental hat sich bewusst auf die täglichen Verbrauchsmaterialien der Zahnarztpraxis spezialisiert. Wir bieten alle Produkte, die die Praxis braucht, ohne großen Schnickschnack zu vernünftigen Preisen. Das Ganze ist einfach und praktisch organisiert. Die perfekte Alternative für alle Praxisteam, die unkompliziert, schnell und kostenorientiert den täglichen Bedarf decken wollen.

**Was hat Sie dazu bewogen, neben dem Katalog für den normalen Praxisbedarf einen separaten Spezialkatalog für die Endodontie zu erstellen?**

Wer sich spezialisiert, hat allen Grund wirtschaftlich zu rechnen. Deshalb beinhaltet dieser Katalog ein übersichtliches und attraktives Angebot mit speziellen Produkten für die Endodontie, mit Materialien und Instrumenten der renommierten Marken und Hersteller zu attraktiven Preisen, damit die Praxis erfolgreich wirtschaften kann.

**Welche Innovationen bietet der Katalog?**

Neben den Neuheiten, die die führenden Hersteller auf der IDS 2009 in Köln gezeigt haben, wird vor allem auf die Abbildung der vollständigen Systeme Wert gelegt. Nicht nur die gängigen Artikel werden abgebildet, sondern das jeweilige Komplettsystem des



**Gibt es Planungen auch für andere Spezialgebiete der Zahnmedizin, Kataloge herauszubringen?**

Ja, wir werden weitere Spezialkataloge mit Schwerpunktthemen herausbringen. Zudem gibt es bereits den Eigenmarkenkatalog von NETdental mit Verbrauchsmaterialien des täglichen Praxisbedarfs. Entsprechend unseres Claims „So einfach ist das.“ schaffen wir der Zahnarztpraxis einen Mehrwert beim Ablauf des Bestellvorgangs, kombiniert mit attraktiven Konditionen und einem 24-Stunden-Lieferservice.

**Herr Pastoor, vielen Dank für das Gespräch! ◀**

Herstellers. Dies beugt Irritationen und Falschbestellungen vor, und wer möchte sich schon mit der langwierigen Suche nach der Artikelnummer aufhalten und dann am Folgetag doch den falschen Artikel in der Hand halten?

**Wie kann der interessierte Zahnarzt den neuen NETdental-Endodontie-Spezialkatalog erhalten?**

Ein Anruf genügt und wir senden den Katalog an den Zahnarzt. Die Endodontologen hatten den letzten Katalog sehr begrüßt, da sie sich in ihrer Praxis um das Wesentliche, den Patienten, kümmern konnten.

**ZWP online**

Weitere Informationen zu diesem Unternehmen befinden sich auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

## kontakt

NETdental GmbH  
Owidenfeldstraße 6  
30559 Hannover  
Tel.: 05 11/35 32 40-0  
Fax: 05 11/35 32 40-40  
E-Mail: [info@netdental.de](mailto:info@netdental.de)  
[www.netdental.de](http://www.netdental.de)



# Perfect Smile –

Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik

mit Dr. Jürgen Wahlmann/Edeweicht

Sponsoren:



## Veneers von konventionell bis No Prep – Step-by-Step. Ein praktischer Demonstrations- und Arbeitskurs an Modellen

Weiß und idealtypisch wünschen sich mehr und mehr Patienten ihre Zähne. Vorbei die Zeit, in der es State of the Art war, künstliche Zähne so „natürlich“ wie nur irgend möglich zu gestalten. Das, was Mitte der Neunzigerjahre noch als typisch amerikanisch galt, hat inzwischen auch in unseren Breiten Einzug gehalten – der Wunsch nach den strahlend weißen und idealtypisch geformten Zähnen. Neben den Patienten, die sich die Optik ihrer Zähne im Zuge ohnehin notwendiger restaurativer, prothetischer und/oder implantologischer Behandlungen verbessern lassen, kommen immer mehr auch jene, die sich wünschen, dass ihre „gesunden“ Zähne durch kieferorthopädische Maßnahmen, Bleaching, Veneers oder ästhetische Front- und Seitenzahnrestaurationen noch perfekter aussehen.

Und im Gegensatz zu früher will man auch, dass das in die Zähne investierte Geld im Ergebnis vom sozialen Umfeld wahrgenommen wird. Medial tagtäglich protegiert, sind schöne Zähne heute längst zum Statussymbol geworden.

Um den Selbstzahler, der eine vor allem kosmetisch motivierte Behandlung wünscht, zufriedenstellen zu können, bedarf es minimalinvasiver Verfahren und absoluter High-End-Zahnmedizin.

Der nachstehend kombinierte Theorie- und Arbeitskurs vermittelt Ihnen alle wesentlichen Kenntnisse in der Veneertechnik und wird Sie in die Lage versetzen, den Wünschen Ihrer Patienten nach einem strahlenden Lächeln noch besser entsprechen zu können.

### Kursbeschreibung

1. Teil: Demonstration aller Schritte von A bis Z am Beispiel eines Patientenfalles (Fotos)

- A** Erstberatung, Modelle, Fotos (AACD Views)
- B** Perfect Smile Prinzipien
- C** Fallplanung (KFO-Vorbehandlung, No Prep oder konventionell)
- D** Wax-up, Präparationswax, Mock-up-Schablone
- E** Präparationsablauf (Arch Bow, Deep Cut, Mock-up, Präparationsformen)
- F** Laser Contouring der Gingiva
- G** Evaluierung der Präparation
- H** Abdrucknahme
- I** Provisorium
- J** Einprobe
- K** Zementieren
- L** Endergebnisse
- M** No Prep Veneers (Lumineers) als minimalinvasive Alternative

2. Teil: Praktischer Workshop, jeder Teilnehmer vollzieht am Modell den in Teil 1 vorgestellten Patientenfall nach

- A** Herstellung der Silikonwäule für Präparation und Mock-up/Provisorium
- B** Präparation von bis zu 10 Veneers (15 bis 25) am Modell
- C** Evaluierung der Präparation
- D** Laserübung am Schweinekiefer

### Termine 2010

- 26.02.10** Unna 13.00 – 19.00 Uhr
- 13.03.10** Düsseldorf 09.00 – 15.00 Uhr
- 19.03.10** Siegen 13.00 – 19.00 Uhr
- 04.06.10** Warnemünde 13.00 – 19.00 Uhr
- 18.06.10** Lindau 13.00 – 19.00 Uhr
- 11.09.10** Leipzig 09.00 – 15.00 Uhr
- 17.09.10** Konstanz 13.00 – 19.00 Uhr
- 02.10.10** Berlin 09.00 – 15.00 Uhr

### Organisatorisches

Kursgebühr: 445,- € zzgl. MwSt. (In der Gebühr sind Materialien und Modelle enthalten)

Mitglieder der DGKZ erhalten 45,- € Rabatt auf die Kursgebühr.

Tagungspauschale: 45,- € zzgl. MwSt. (Verpflegung und Tagungsgetränke)

### Veranstalter

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29 • 04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08 • Fax: 03 41/4 84 74-2 90  
event@oemus-media.de • www.oemus.com

**Hinweis:** Nähere Informationen zum Programm, den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Veranstaltungsorten finden Sie unter [www.oemus.com](http://www.oemus.com)

Anmeldeformular per Fax an  
03 41/4 84 74-2 90  
oder per Post an

**OEMUS MEDIA AG**  
**Holbeinstr. 29**

**04229 Leipzig**

Für den Kurs **Perfect Smile – Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik 2010**

- 26. Februar 2010 Unna
- 13. März 2010 Düsseldorf
- 19. März 2010 Siegen
- 04. Juni 2010 Warnemünde
- 18. Juni 2010 Lindau
- 11. September 2010 Leipzig
- 17. September 2010 Konstanz
- 02. Oktober 2010 Berlin

melde ich folgende Personen verbindlich an: (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen)

\_\_\_\_\_  ja  nein  ja  nein  
Name/Vorname DGKZ-Mitglied Name/Vorname DGKZ-Mitglied

Praxisstempel

E-Mail: \_\_\_\_\_

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.  
Falls Sie über eine E-Mail-Adresse verfügen, so tragen Sie diese bitte links in den Kasten ein.

Datum/Unterschrift