

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.

# „Wir entwickeln Qualitätsstandards“

Autor: Lars Pastoor

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.

## 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 eini-

ges zu Sparen gibt, wird schnell ersichtlich. Egal ob es um Abformmaterial, Speichelsauger oder Sterilisationsprodukte geht, für alle Bereiche der Verbrauchsmaterialien gibt es zwei Preiskategorien, 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 hierhin 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 Markenhersteller 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. ◀

## kontakt

Lars Pastoor  
NETdental GmbH  
Owienfeldstr. 6  
30559 Hannover  
E-Mail: [info@netdental.de](mailto:info@netdental.de)  
[www.netdental.de](http://www.netdental.de)



| neu! |

# chirurgische aspekte der rot-weißen ästhetik

Gingiva-Management in der Parodontologie und Implantologie

| Ein kombinierter Theorie- und Demonstrationskurs |



inkl. DVD

**JETZT AUCH MIT PAPILLEN-AUGMENTATION,  
LIPPENUNTERSPRITZUNG UND GUMMY-SMILE-  
KORREKTUR**

SCAN MICH


 Programm  
„Chirurgische  
Aspekte der rot-  
weißen Ästhetik“

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

in Kooperation



PRAXIS

## Kursinhalte |

### THEORIE

- Grundlagen rot-weiße Ästhetik (Anatomie, Funktion, Parodontalerkrankungen und ihre Folgen etc.)
- Knochen als Grundlage eines perfekten ästhetischen Ergebnisses (augmentative Verfahren)
- Chirurgische Techniken (Schnittführung, Lappentechnik, Kronenverlängerung, Gummy Smile, Transplantate)
- Laser-Contouring, chirurgisches Contouring und adjuvante Therapien
- Papillen-Augmentation
- Lippenunterspritzung
- Gummy-Smile-Korrektur
- Besonderheiten des Gingiva-Managements in der Implantologie
- Tipps, Tricks und Kniffe

- Chirurgische Techniken
- Papillen-Augmentation
- Lippenunterspritzung
- Gummy-Smile-Korrektur
- Laser-Contouring

**Hinweis:** Jeder Kursteilnehmer erhält die DVD „Chirurgische Aspekte der rot-weißen Ästhetik“, auf der alle Behandlungsschritte am Präparat 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: 14.05.2012

## Termine 2012 |

### HAUPTKONGRESS

**07.09.2012**  
09.00 – 13.00 Uhr

**Ost**  
Leipzig

 9. Leipziger Forum für  
Innovative Zahnmedizin

**05.10.2012**  
09.00 – 13.00 Uhr

**Nord**  
Hamburg

 42. Internationaler  
Jahreskongress der DGZI

**12.10.2012**  
14.00 – 18.00 Uhr

**Süd**  
München

 3. Münchener Forum für  
Innovative Implantologie

**02.11.2012**  
14.00 – 18.00 Uhr

**West**  
Essen

2. Essener Implantologietage

## Anmeldeformular per Fax an

0341 48474-390

oder per Post an

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstr. 29

04229 Leipzig

Für die Kursreihe „Chirurgische Aspekte der rot-weißen Ästhetik“ melde ich folgende Personen verbindlich an:

OST

NORD

SÜD

WEST

☐ 07.09.2012 | Leipzig☐ 05.10.2012 | Hamburg☐ 12.10.2012 | München☐ 02.11.2012 | Essen☐ Bitte senden Sie mir das Programm zum Hauptkongress

Name, Vorname

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der  
OEMUS MEDIAAG erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail