

# Unterstützung auf dem Weg in DIE EIGENE PRAXIS

*Hager & Meisinger ist der vertrauensvolle Ansprechpartner in allen Fragen rund ums rotierende Instrument*



**Abb. 1:** Individueller Bohrerständer gefällig? Jetzt mit persönlicher Laserung für Studenten.

»» Die Anforderungen des Zahnmedizinstudiums sind nicht Mainstream, sondern individuell. So mancher „Zahni“ hat sich sicher schon gefragt: Was brauche ich konkret im kommenden Semester? Wie finde ich mich in der Fülle an Produkten gut zurecht? Und wer unterstützt mich wirklich auf meinem Weg in die eigene Praxis? Genau diese Fragen nehmen wir uns als Hager & Meisinger GmbH zu Herzen – und unterstützen Studenten bei den verschiedensten Herausforderungen vom Erstsemester bis zum Abschluss.



**Abb. 2:** Der Ansprechpartner in allen Fragen rund ums rotierende Instrument im Studium: Lutz Grätz.

Das fängt schon bei der individuellen Produktauswahl an: Bei uns sind Bohrerständer für Zahnis nicht von der Stange – sondern individuell auf die Bedürfnisse der jeweiligen Uni zugeschnitten und für diese bestückt. So erhalten Studenten die für sie persönlich praktikabelsten Instrumente, je nach Universität und Semester. Der Bohrerständer ist wahlweise aus Kunststoff oder rostfreiem Edelstahl erhältlich. Letztere sind im Besonderen sehr beliebt, da sie sterilisierbar sind und die Reinigung und Wartung der Instrumente schnell und unkompliziert erfolgen kann. Ein weiteres Highlight ist die individuelle Laserung mit dem eigenen Namen und dem der Universität. Uns ist es wichtig, bereits im Studium die beste Qualität zu liefern – und das zum absoluten Vorteilspreis. Erst- und Nachbestellung können ganz unkompliziert

in den Unishops deutschlandweit vorgenommen werden. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unserer Partner-Depots kennen sich im Sortiment bestens aus und helfen in allen Belangen gerne weiter. Ebenso gerne hilft bei der Bestellung und allen Belangen rund ums Studium auch unser Mitarbeiter Lutz Grätz. Seit über 40 Jahren im Hause tätig und ehemals verantwortlich für den Vertrieb in Europa, zählt er zu den absoluten Urgesteinen der Branche. Jetzt nutzt er sein Wissen in allen Fragen rund um die Dentalmedizin, um auch Studenten leidenschaftlich mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Ob telefonisch (02131 2012-120), per Mail (lutz.graetz@meisinger.de) oder persönlich, zum Beispiel auf der kommenden BuFaTa in Erlangen, ist Lutz Grätz für Zahnis der passende Ansprechpartner. Übrigens auch, wenn es um die Unterstützung von Examensfeiern, Schulungen in den Bereichen Instrumentenkunde, Wartung/Pflege und Implantologie sowie Wochenendveranstaltungen rund um die Implantologie oder Famulaturen im Ausland geht.

## *Ein genauer Blick hinter die Kulissen*

Auch besteht bei uns die Möglichkeit, als Gruppe mal einen Blick hinter unsere Kulissen zu werfen und die Produktion zu besichtigen. Und dort gibt es für Stu-



**Abb. 3:** Ob Produktionsrundgang oder Schulung – in unserer Firmenzentrale in Neuss sind Studenten immer herzlich willkommen.

dentisten so manches Interessante und Wissenswerte zu erfahren. Dazu, was wir alles für Zahnis im Repertoire haben und zu unserer nunmehr über 127-jährigen Geschichte.

Wir schreiben das Jahr 1888. Deutschland wandelt sich zu dieser Zeit in Riesenschritten von einer Agrar in eine Industrienation. Firmengründer Artur Meisinger hat als Inhaber eines Uhrengeschäftes bereits Kontakt zu Zahnbohrern, die er in seinem Laden mitverkauft. Er erkennt das Potenzial des aus den USA herüberschwappenden Wachstumsmarktes, gibt das Uhrengeschäft auf und gründet am 15. Juni 1888 in Düsseldorf die „Deutsch-Amerikanische Zahnbohrerfabrik“ (DAZF) – just an dem Tag, als Wilhelm II. als letzter deutscher Kaiser in Berlin den Thron besteigt.

### Rohe Kartoffeln in der Dentalmedizin? Aber ja!

Der Zahnbohrer ist damals schon die Innovation an sich, der Bedarf riesengroß und die Sortimente klein. Artur Meisingers Fabrik wird eine der weltweit ersten Unternehmen, die solche Bohrer maschinell herstellen können. Wobei die Maschinisierung der Produktion in den Anfangstagen noch nicht alle Arbeitsschritte umfasst: Die Stahlbohrer werden per Hand verzahnt, am Bunsenbrenner gehärtet und in rohen Kartoffeln abgeschreckt.

Die Bohrer werden vor allem für die damals sich schnell verbreitenden Treibbohrmaschinen benötigt (das elektrisch angetriebene Doriotgestänge war 1888 noch nicht erfunden). Unter großem Körpereinsatz bringen die Dentisten die Meisinger-Bohrer auf eine Drehzahl von bis zu 2.000 Umdrehungen pro Minute.

Schon damals setzt Artur Meisinger auf ganzheitliche Lösungen. Der erste Dentalkatalog besteht bereits aus über 600 Seiten und beinhaltet ganzheitliche, in sich stimmige Produktlinien.

Ein ehemaliger Feinmechaniker Artur Meisingers, Willy Noack, gründet 1912 zusammen mit Erwin Hager einen Wettbewerber zu Meisinger. Zwölf Jahre später verbinden sich die beiden Unternehmen jedoch zu Hager & Meisinger; es entstehen die Marke Meisinger und das orange-weiße Markenzeichen, das auf der Unterschrift von Artur Meisinger basiert.

Heute sind wir einer der weltweit führenden Entwickler und Hersteller von rotierenden Hightech-Instrumenten im Bereich der Dental- und Medizintechnik. Das Sortiment aus Bohrern, Fräsern, Finierern, Schleif- und Polierinstrumenten, Antrieben, Membranen, Knochenersatzmaterial sowie aus Spezialinstrument-Systemen für Endodontie, Kieferorthopädie, HNO- und MKG-Chirurgie sowie orale Implantologie (Bone Management) umfasst rund 12.000 Produkte. Am heutigen Stammsitz Neuss entstehen jährlich rund 45 Millionen Einzelinstrumente, die in mehr als 100 Ländern von über 600 Handelspartnern vertrieben werden.

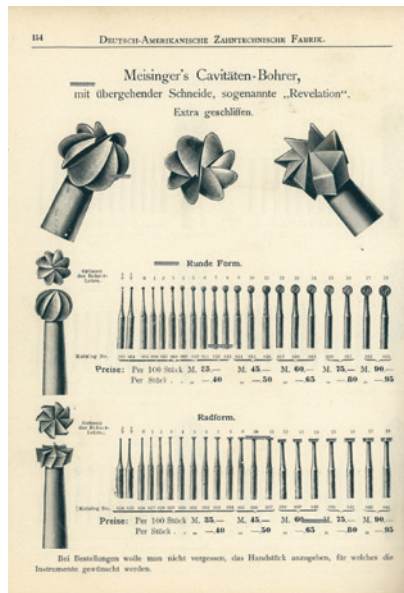


Abb. 4: Seite aus unserem allerersten Produktkatalog.

Abb. 5: Allerhöchste Präzision, damit auch Studenten von Beginn an mit der besten Qualität arbeiten können.

### Bone Management als Lösung aller augmentativer Herausforderungen

Geleitet wird unser Unternehmen, das bis heute durchgehend in Familienhand war und ist, von der nunmehr vierten Generation Dr. Burkard Höchst und Sebastian Voss. Gemeinsam übernehmen sie 1997/98 die Verantwortung, bilden ihren Kernkompetenzen entsprechende Ressorts – Dr. B. Höchst für die Bereiche Produktion und Logistik, S. Voss für den Vertrieb und das Marketing – und legen los: Gründung einer Vertriebsniederlassung in den USA, Bau einer neuen Firmenzentrale in Neuss, Diversifikation der Produktportfolios. Darüber hinaus entwickeln sie im Wachstumsmarkt Implantologie die völlig neuartige Produktlinie Bone Management. Ziel ist es, eine deutlich größere Anwendergruppe in die Lage zu versetzen, eine sichere Implantatversorgung ausführen zu können. Als Systemkomplettlösung ermöglicht Bone Management – unabhängig vom gewählten Implantatsystem – eine kontrollierte Optimierung des knöchernen Implantatlagers bei gleichzeitiger Minimalinvasivität des chirurgischen Eingriffs und Vereinfachung der Implantation auch bei komplizierten Indikationen. Bone Management stellt für sämtliche augmentativen Aufgabenstellungen die erforderlichen Instrumente samt Zubehör bereit.

Die Impulse für Innovationen bekommen Dr. B. Höchst und S. Voss meist von Praktikern aus dem Markt, Wissenschaftlern an den Universitäten und den eigenen, gut geschulten Mitarbeitern. Die technologische Umsetzung erfolgt auf eigenen Maschinen, die es so nirgends zu kaufen gibt. Auf diese Weise stehen heute hochpräzise Fertigungsverfahren für die Materialien Titan, Stahl, Hartmetall, Diamant, Keramik, Kautschuk und Kunststoff zur Verfügung, für Produkte mit Abmessungen ab 0,1 mm, unter Kontrolle von computergestützten, teilweise berührungslosen Messverfahren.

Beste Voraussetzungen also, um Zahnis von Anfang an nur die beste Qualität zur Verfügung zu stellen. Bei Fragen, Wünschen und Anregungen stehen wir jederzeit gerne zur Verfügung. <<<

### ➤ KONTAKT

Hager & Meisinger GmbH  
 Hansemannstraße 10  
 42468 Neuss  
 Tel.: 02131 2012-0  
 Fax: 02131 2012-222  
 info@meisinger.de  
 www.meisinger.de