

Sascha Gebhardt

„Rotierende Instrumente bleiben unsere Kernkompetenz“

INTERVIEW Zwei Dekaden Erfahrung in der Dentalbranche: Seit 1998 führen Dr. Burkard Höchst und Sebastian Voss die Hager & Meisinger GmbH – und setzen damit eine mittlerweile 130-jährige Familientradition fort. Im Interview sprechen sie über Werte und Attribute, die die Zeit überdauern, künftige Herausforderungen und die Unterschiede zwischen dem deutschen und amerikanischen Dentalmarkt.

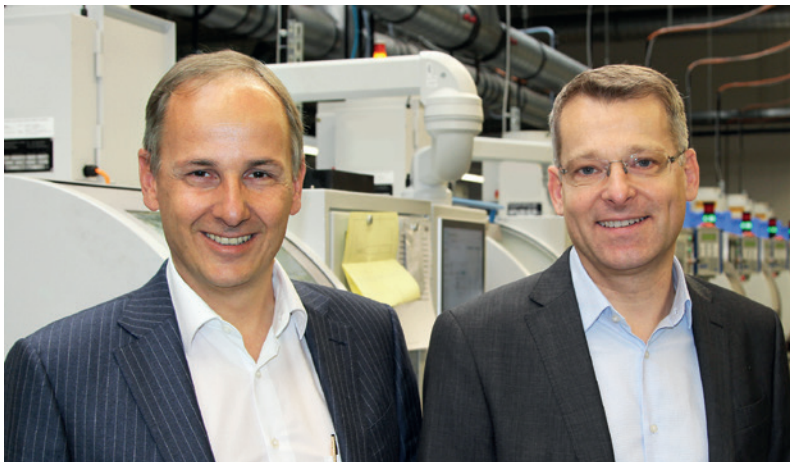


Abb. links: Seit 20 Jahren teilen sich die beiden Geschäftsführer die Aufgaben im Unternehmen und ergänzen sich dabei optimal. Dr. Burkard Höchst (rechts) ist für die Bereiche Produktion und Logistik verantwortlich, Sebastian Voss leitet den Vertrieb und das Marketing.

Sie sind gemeinsam seit 20 Jahren Geschäftsführer der Hager & Meisinger GmbH und leiten das Familienunternehmen in vierter Generation. Können Sie sich noch erinnern, wie alles für Sie begann?

Sebastian Voss: Ich hatte beruflich eigentlich einen anderen Weg eingeschlagen und war aus Altersgründen für die Familiennachfolge bei der Hager & Meisinger GmbH gar nicht vorgesehen. Nach einer klassischen Bankausbildung, einer kurzen und intensiven Phase an der Börse und einem Studium der Betriebswirtschaftslehre war die Partnerschaft in einer Unternehmensberatung mein Ziel.

Burkard Höchst: Bei mir war das ähnlich. Ich war bereits als Ingenieur tätig und hatte andere Pläne. Man muss sagen, dass die Firma damals in einer schwierigen wirtschaftlichen Situation war. Der Generationenwechsel war noch nicht vollzogen und die notwendige Modernisierung nicht erfolgt. Wir waren jung und haben uns gesagt, dass man nur gewinnen kann. Aus heutiger Sicht war das schon ein waghalsiges Unterfangen.

Wovor hatten Sie bei Ihrem Start im Unternehmen den größten Respekt?

Höchst: Die Vielzahl an Produkten und Prozessen war anfangs beeindruckend und die Komplexität sehr hoch. Dabei war die Ausgangssituation nicht leicht für uns, denn wir mussten das Unter-

nehmen einem notwendigen Umbruch unterziehen, ohne dass entsprechendes Kapital vorhanden war.

Voss: Das stimmt, das Unternehmen war nicht in der allerbesten Verfassung. Wir waren beide damals noch jung und hatten plötzlich die Verantwortung für viele Mitarbeiter und ein weltweites Geschäft. Das war ebenfalls eine Herausforderung. Aber auch hierbei hat uns die MEISINGER-Familie unterstützt.

Sie führen das Unternehmen gemeinschaftlich. Wie sind Ihre Aufgabenbereiche verteilt und wie ergänzen Sie sich?

Seit 2002 produziert die Hager & Meisinger GmbH am Standort Neuss. Das Sortiment umfasst rund 12.000 unterschiedliche Artikel.



Voss: Wir sind von unserer beruflichen Ausrichtung und von unserem Wesen her sehr verschieden. Dadurch decken wir gemeinsam ein breites Spektrum ab und ergänzen uns optimal. Als Ingenieur hat mein Partner seinen Schwerpunkt eindeutig stärker im technischen Bereich und ist für Produktion und Logistik zuständig, während ich den Vertriebs- und Marketingbereich verantworte. Den Bereich Personal und Finanzen koordinieren wir gemeinsam.

Hager & Meisinger ist nun seit 130 Jahren am Markt. Was zeichnet das Unternehmen heute und damals aus?

Höchst: Die Begriffe Tradition, Präzision und Innovation prägen das Unternehmen bis heute. Wir verfügen nach wie vor über eine unglaublich hohe Produktqualität, mit der wir uns auf dem internationalen Markt behaupten. Wir fertigen auf eigenen Maschinen, die es auf der Welt kein zweites Mal gibt. Denn unseren Maschinenpark haben wir überwiegend selbst entwickelt und spezifisch an unsere Bedürfnisse angepasst. So können wir im μ -Bereich fast ohne Toleranz fertigen. Außerdem ist die Hager & Meisinger GmbH ein verlässlicher Partner, der an langfristigen Kunden- und Lieferantenbeziehungen interessiert ist. Wir handeln wirtschaftlich und besitzen auch nach 130 Jahren noch eine enorme Innovationskraft.

Was waren die spannendsten Ereignisse, die Sie in den 20 Jahren erlebt haben?

Voss: Die Gründung von MEISINGER USA im Jahr 2001. Einige Jahre vor

unserem Start im Unternehmen war ein vergleichbares Projekt aus unterschiedlichen Gründen gescheitert. Wir waren uns allerdings absolut sicher, dass wir eine Präsenz im größten Dentalmarkt weltweit benötigten.

Höchst: Mir ist vor allem die Standortverlagerung 2002 von Düsseldorf nach Neuss im Gedächtnis geblieben. Aber wir mussten den Umzug bei laufendem Betrieb, mit einem engen Budget und ohne Produktionsausfälle bewerkstelligen. Das war eine ebenso intensive Zeit wie auch unser Eintritt in den Implantologiemarkt. Bereits Ende der 1990er-Jahre sind wir hier eingestiegen und haben vor kurzem unser eigenes Implantatsystem MyPlant II vorgestellt.

Sie haben 2017 mit „MyPlant II“ ein eigenes Implantatsystem entwickelt. Was waren die Gründe dafür?

Voss: Die Implantologie ist ein Zukunftsmarkt, an dem wir von Beginn an Interesse hatten. Wir haben mehr als 20 Jahre Erfahrung in diesem Bereich, zunächst als Hersteller von rotierenden Instrumenten für namhafte Implantatfirmen. Mit dem Compress-Implantat System von Dr. Roland Streckbein produzierten wir 1999 erstmals ein vollständiges Implantatsystem. Aber wir waren zu dieser Zeit noch nicht in der Lage, die vertriebliche Aufgabe mit zu übernehmen. Anfang 2016 kamen dann Prof. Dr. Nentwig und Dr. Moser auf uns zu, die ursprünglichen Entwickler des NM-Implantats, das später als ANKYLOS®-Implantat bekannter wurde. Wir waren für ihre Veränderungswünsche offen und so kam es zu einer Zusammenarbeit, die auf der IDS 2017 in Form des MyPlant II Implantatsystems der Öffentlichkeit präsentiert wurde.

Liegt im Implantologiebereich die Zukunft der Hager & Meisinger GmbH?

Voss: Ein Teil unserer Zukunft bestimmt, aber wir sind nach wie vor einer der weltweit bekanntesten Hersteller für rotierende Instrumente. Das ist eine unserer Kernkompetenzen, die wir definitiv nicht aufgeben werden.

Höchst: 80 Prozent unseres Umsatzes machen wir mit diesen Standardwerkzeugen. Das Markengeschäft ist unsere Zukunftssicherung. Aber mit MyPlant II und unseren Bone Management® Systemen verfügen wir über zusätzliche Stützpfeiler, die wir erfolgreich gestalten. Hinzu kommen unser



EverClear™
 der revolutionäre Mundspiegel!

Die Spiegelscheibe von EverClear™ rotiert, angetrieben von patentiertem Mikromotor, mit 15.000 U/min. Bohrstaub und Spraynebel werden einfach weggeschleudert.



**You can't treat
 what you can't see!**

EverClear™ ist ausbalanciert und handlich und selbstverständlich 100% autoklavierbar.

**EverClear™ – und Sie sehen,
 was Sie sehen wollen, immer!**

I.DENT Vertrieb Goldstein
 Kagerbauerstr. 60
 82049 Pullach
 tel +49 171 7717937
 info@ident-dental.de
 www.i-dent-dental.com



In den USA ist MEISINGER einer der wenigen Vollsortimenter im Bereich der rotierenden Instrumente und zunehmend Spezialist im Bereich der dentalen Chirurgie und Implantologie. So gibt es international aktuell kaum bessere Poliersysteme als die Systeme von MEISINGER.

Knochenaufbaumaterial NanoBone® sowie die Cytoplast™- und Vitala®-Membranen, die unser Produktportfolio abrunden.

Sie fertigen nicht nur Produkte für die Praxis, sondern auch für das Labor. Wohin entwickelt sich die Zahntechnik, die in einigen Ländern ein Wachstumsmarkt ist?

Höchst: Die Zahntechnik verändert sich aufgrund der Digitalisierung und der CAD/CAM-Technik aktuell sehr stark. Planungen, Bohrschablonen, Provisoren und auch permanente Versorgungen sind heute in vielen Fällen CAD/CAM-gefertigt. Die Entwicklungen in diesem Bereich sind rasant und erfordern immer wieder schnelles Handeln auch auf unserer Seite. Wir stellen deshalb unsere Fertigung regelmäßig auf den Prüfstand, optimieren und bauen den CAD/CAM-Bereich in unserem Unternehmen weiter aus.

Der Dentalmarkt in den USA boomt. MEISINGER hat bereits 2001 das Tochterunternehmen MEISINGER USA L.L.C. gegründet, um auf dem amerikanischen Markt präsent zu sein. Wie unterscheidet sich der US-Markt vom deutschen Markt und was sind dort Ihre langfristigen Ziele?

Voss: Die USA und Deutschland sind zwei völlig unterschiedliche Märkte. In den USA kommen nicht nur deutlich mehr Hartmetallbohrer zum Einsatz, sondern auch *single patient*-Produkte. Der Bohrer ist dort ein Einwegartikel. Er wird nicht wiederaufbereitet, sterilisiert und wiederverwendet.

Höchst: Die Unterschiede im Markt erklären sich auch durch die unterschiedlichen Präparationstechniken. Im Gegensatz zu amerikanischen Zahnärzten versuchen deutsche Zahnärzte so atraumatisch wie möglich zu arbeiten. Amerikanische Zahnärzte nutzen etwa deutlich größere Bohrer. Hinzu

kommt, dass im US-Markt eine größere Dynamik herrscht als im deutschen Markt und wir hier ein großes Wachstumspotenzial sehen.

Voss: Dazu muss man wissen, dass MEISINGER in den USA einer der wenigen Vollsortimenter im Bereich der rotierenden Instrumente und zunehmend Spezialist im Bereich der dentalen Chirurgie und Implantologie ist. So gibt es international aktuell kaum bessere Poliersysteme als die Systeme von MEISINGER. Das belegt auch die Auszeichnung für unser Twist Polishing Kit im renommierten Dental Advisor. Dieses Potenzial wollen wir weiter nutzen. Mittelfristig werden wir mit MEISINGER USA weiter expandieren, um Kunden vor Ort noch besser betreuen zu können.

Wo sehen Sie für die Hager & Meisinger GmbH künftig die größten Herausforderungen?

Höchst: Es ist immer schwer, als Mittelständler dem technologischen Fortschritt zu folgen. Durch die Einführung von neuen Technologien wie etwa CAD/CAM hat der Wettbewerb stark zugenommen. Gleichzeitig betrifft uns die wachsende Digitalisierung intern in allen Bereichen und Prozessen, denn auch die Anforderungen an uns als Medizinproduktehersteller verändern sich immer schneller und werden anspruchsvoller. Deshalb bauen wir künftig unser Qualitätsmanagement noch weiter aus und modernisieren kontinuierlich unser eigenes Prüflabor. Eine weitere große Herausforderung, mit der wir uns intensiv beschäftigen, ist der zunehmende Fachkräftemangel. Diesen bekommen wir hautnah zu spüren und wir versuchen hier, mit entsprechenden Employer Branding-Maßnahmen entgegenzuwirken.

Voss: Vertrieblich ist schon jetzt abzusehen, dass Märkte wie Asien, Südamerika und Osteuropa eine größere

Rolle spielen werden. Wir müssen uns also noch besser international positionieren. Den ersten Schritt haben wir bereits getan, indem wir die Vertriebsmannschaft neu aufgestellt und vergrößert haben. Gleichzeitig steigt die Nachfrage nach unseren erklärungsbedürftigen Produkten. Deshalb ist Training und Ausbildung weltweit für uns ein wichtiges Thema, das wir aktiv ausbauen. Denn wir möchten sicherstellen, dass unsere Produkte nur in geübten Händen zum Einsatz kommen. Daneben setzen wir weiterhin auf die enge Zusammenarbeit mit Universitäten und wesentlichen Meinungsbildnern wie beispielsweise Dr. Istvan Urban oder Prof. Dr. Georg-Hubertus Nentwig.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft?

Höchst: Ich wünsche mir, dass wir auch in den kommenden Jahren unseren Mitarbeitern und Azubis einen sicheren Arbeitsplatz bieten können. Dafür werden wir die Digitalisierung unserer Produktion weiter vorantreiben, aber den funktionierenden Mix aus altbewährten und neuen Maschinen beibehalten.

Voss: Ich hoffe, dass wir auch in den nächsten Jahrzehnten weiterhin innovative Akzente auf dem Markt setzen und international mit der gesamten MEISINGER-Familie erfolgreich arbeiten. Eine Schlüsselrolle kommt dabei sicherlich der Optimierung unserer Bone Management®-Produktreihe und dem Ausbau unseres Implantologiebereichs zu, um hier eine prothetische Vielfalt zu ermöglichen.

Vielen Dank für das interessante Gespräch.



Infos zum Unternehmen

CLESTA II Limited Edition

- Spezieller Polsterbezug in „Softtouch Anthracite“
- Speifontäne in der Farbe „Silver Metal“



Clesta II mit
DENTAL LEUCHTE
900

**FACH
DENTAL
LEIPZIG**

**FACH
DENTAL
SÜDWEST**

id infotage
dental 2018
9./10. Nov. - Frankfurt/M.

Ausstattung

- Clesta II Holder
- Luzzani 6-F Arztspritze
- Turbinenanschluss mit Licht
- Dürr Platzwahl- und Speischalenventil
- höhenverstellbarer Assistenzarm
- Luzzani 3-F Helferinspritze
- Speischale aus Porzellan
- kleiner Sauger und großer Sauger mit Kugelgelenk

Sonderausstattung Limited Edition 900

- Bien Air MX2 LED, 1. Motor, kollektorlos
- Bien Air MX2 LED, 2. Motor, kollektorlos
- Satelec ZEG Newtron Lux LED
- Metasys Wasserentkeimung, DVGW konform
- OP Leuchte 920-U, LED
- Softpolster für Patientenliege

Sonderausstattung Limited Edition 300 (ohne Bild)

- Bien Air MCX LED, 1. Motor, kollektorlos
- Bien Air MCX LED, 2. Motor, kollektorlos
- Satelec ZEG Newtron ohne Licht
- Bottle System (DCI)
- OP Leuchte 320-U, LED

CLESTA II
Limited Edition

Partner von:

