



# Export in den Osten

## Meisinger verstärkt Training und Marketing von Kuwait bis Korea

**Über 50 Prozent der Dentalhersteller berichten über Umsatzwachstum in Osteuropa, im Nahen und Mittleren Osten sowie in Fernost für das Jahr 2013. Das geht jetzt aus der Treuhandstatistik des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI) hervor. Auch das Neusser Unternehmen Hager & Meisinger GmbH, führender Hersteller rotierender und chirurgischer Instrumente, bestätigt diesen Trend. Neue Aktivitäten in Training und Marketing beleben das Ost-Exportgeschäft.**

In Südkorea zum Beispiel wurde ein 6-monatiger Verkaufswettbewerb quer durch das ganze Land durchgeführt. In allen Niederlassungen des dortigen Vertriebspartners Osstem hingen dazu Poster aus, die prämierten Top-Verkäufer gewannen anschließend einen Strandurlaub in Vietnam. Unter anderem auf der arabischen Halbinsel wurden fünfzehnfach vergrößerte Diamantbohrer zu Werbezwecken eingesetzt, in Neuseeland -Armbanduhren anlässlich des 125-jährigen Firmenjubiläums von Hager & Meisinger.

## Kurse in Russland und Rumänien

Über Anwendungs-Trainings geht das Unternehmen in vielen Ländern noch direkter auf Zahnärzte zu. In Russland zum Beispiel, dem größten Flächenland der Erde, wurde jetzt eine Lektorin gewonnen, die Präparationskurse von Kasan an der Wolga bis in das sibirische Novosibirsk anbietet. Auch intensiviert Meisinger die direkte Beratung von implantierenden Zahnärzten vor Ort. So waren die Neusser zum Beispiel im Mai mit Hands on-Kursen zu ihrem „Bone Management“-Programm auf dem „Aesthetic Dentistry Congress“ in Bukarest vertreten oder auch zuvor mit einem eigenen Messestand auf dem „ICOI Kongress“ in Istanbul, der Brücke zum Osten. Auch in Taipeh (Taiwan) nahmen im Mai über hundert Teilnehmer am Hands on-Workshop des dortigen Meisinger-Vertriebspartners Three A teil.

## Bone Management für alle Implantatsysteme

Teilnehmer dieser Workshops erhielten nicht nur praktische Tipps für den Praxisalltag, sondern erlernten auch den sicheren Umgang mit der Implantologie-Produktlinie „Bone Management®“. Die mit führenden Wissenschaftlern und Praktikern entwickelten und aufeinander abgestimmten Systemlösungen ermöglichen – unabhängig vom verwendeten Implantatsystem – minimalinvasiv eine kontrollierte Optimierung des knöchernen Implantatlagers. Meisinger bietet dazu Instrumente für die Bereiche Wurzelextraktion, Knochenspreizung, Knochentransfer und Osteosynthese sowie Sinuslift an. Beispiel „Split Control“: mithilfe spezieller schraubenförmiger Verdichtungs- und Spreizinstrumente

**Hager & Meisinger GmbH**  
Hansemannstrasse 10  
41468 Neuss · Germany  
Phone: +49 (21 31) 20 12-0  
Fax: +49 (21 31) 20 12-222  
Internet: [www.meisinger.de](http://www.meisinger.de)  
eMail: [info@meisinger.de](mailto:info@meisinger.de)  
  
Geschäftsführer:  
Dr. Burkard Höchst  
Sebastian Voss



ermöglicht dieses Bone Management-System ein kontrolliertes Aufdehnen horizontal resorbierter Knochen sowie eine sanfte Verdichtung spongiösen Knochens. Auch gibt es, nicht zuletzt für viele Exportmärkte im Osten, sogenannte „Basic Kits“ mit reduziertem Instrumentarium, so zum Beispiel das Implantologie-Set „Crestal-Lift-Control Basic“ zur kontrollierten und geschlossenen Sinusbodenelevation. Crestal-Bohrer und Stopphülsen in jeweils vier unterschiedlichen Längen ermöglichen eine definierte Bohrung und verhindern das Perforieren der Membran oder das Durchbohren in den Sinus. Die besonders atraumatische Konstruktion des Crestal-Bohrers mit vier Schneiden und einem nach innen gewölbten Kopf erlaubt eine präzise Ausformung des konischen Knochendeckels.

### **Synthetisches Aufbaumaterial**

Passend ergänzt Hager & Meisinger seit Frühjahr sein umfassendes Portfolio mit dem vollsynthetischen Knochenaufbaumaterial NanoBone<sup>®</sup>. Zentrale Eigenschaft ist -die sehr hohe innere Oberfläche, wodurch Osteoblasten nach der Hydroxylapatit-Resorption sehr schnell neuen, natürlichen Knochen aufbauen. Zweitens ist das Material durch ein vollständiges Remodelling ohne zurückbleibende Fremdstoffe gekennzeichnet. Bereits drei Monate nach der Applikation ist Studien zufolge ein Sinuslift möglich. Nach rund zwölf Monaten ist das Knochenaufbaumaterial vollständig biodegradiert. NanoBone<sup>®</sup> ist als „granulate“, „block“ und fertig angemischtes „putty“ zur sofortigen Anwendung verfügbar.



## **Bildmaterial**

### **Bildunterschrift PM1014\_01: MEISINGER, Neuss:**

Dr. Istvan Urban (links) am Gemeinschaftsstand von Hager & Meisinger und Dental Ratio auf dem ICOI-Kongress in Istanbul. Neben seinen rotierenden Instrumenten und „Bone Management“-Systemlösungen produziert Meisinger auch Bone Level- und Tissue Level-Implantate für Dental Ratio, Langenfeld.

### **Bildunterschrift PM1014\_02: MEISINGER, Neuss:**

Meisingers‘ rumänischer Vertriebspartner Dental Partner’s Grup organisierte auf dem „Aesthetic Dentistry Congress“ im Mai in Bukarest mehrere Workshops. So zum Beispiel mit Dr. Stavros Pelekanos (Bild), mit dem Hager & Meisinger ein Set mit Diamant-Instrumenten für Kronen- und Inlay-Präparation entwickelt hat.

### **Bildunterschrift PM1014\_03: MEISINGER, Neuss:**

Hands on-Kurs mit Dr. Irina Kornetova in der Medical Academy im russischen St. Petersburg. Die erfahrene Zahnärztin führt im Auftrag von Meisinger und einem russischen Vertriebspartner Präparationskurse von Kasan an der Wolga bis hin in das sibirische Novosibirsk durch.

### **Bildunterschrift PM1014\_04: MEISINGER, Neuss:**

Die „Bone Management“-Systemlösungen von Meisinger ermöglichen – unabhängig vom verwendeten Implantatsystem – minimalinvasiv eine kontrollierte Optimierung des knöchernen Implantatlagers. Im Bild ein Hands on-Workshop im Mai in Taipeh (Taiwan), an dem über 100 Zahnärzte teilnahmen.

### **Bildunterschrift PM1014\_05: MEISINGER, Neuss:**

Sechsmonatiger Meisinger-Verkaufswettbewerb quer durch Südkorea: die anschließend prämierten Top-Verkäufer des Vertriebspartners Osstem gewannen einen Strandurlaub in Vietnam.

### **Bildunterschrift PM1014\_06: MEISINGER, Neuss:**

Neben Produktinnovation und Training setzt Hager & Meisinger auf Marketing. Das reicht von fünfzehnfach vergrößerten Diamantbohrern als Werbegeschenk für Kunden in Kuwait (links) bis hin zu Armbanduhren anlässlich des 125-jährigen Firmenjubiläums (hier für Vertriebspartner Ivoclar Vivadent in Neuseeland).

## **Kontakt für Medienanfragen:**

Nadine Timmer  
Leitung Marketing  
+49 (0) 2131 2012-160  
nadine.timmer@meisinger.de  
Hansemanstr. 10  
41468 Neuss  
Germany

## **Hager & Meisinger GmbH**

Hansemanstrasse 10  
41468 Neuss · Germany  
Phone: +49 (21 31) 20 12-0  
Fax: +49 (21 31) 20 12-222  
Internet: www.meisinger.de  
eMail: info@meisinger.de

Geschäftsführer:  
Dr. Burkard Höchst  
Sebastian Voss