

Nach 135 Jahren geht Meisinger Digital an den Start

Digitalisierung: Meisinger steigt in die digitale Implantatplanung ein und präsentiert eigene Chairside-Lösung

Hager & Meisinger, das Traditionsunternehmen, das seit 1888 dentale Instrumente, „Made in Germany“ anbietet, erweitert mit Meisinger Digital sein Portfolio. Nach gut einem Jahr Anlaufphase wird der neue Bereich zur IDS nun offensiv beworben. Wir sprachen mit Sebastian Bolling, Director Digital Solutions bei Hager & Meisinger über die Aufgaben und Lösungen der neuen Abteilung.



Sebastian Bolling,
Director Digital Solutions
bei Hager & Meisinger

Herr Bolling, wann wurde Meisinger Digital gegründet und was waren die Beweggründe für diesen Schritt?

Sebastian Bolling: Meisinger Digital ist im Januar 2022 an den Start gegangen. Die Beweggründe sind offensichtlich: Hager & Meisinger ist ein Traditionsunternehmen, das seinen Ursprung im Bereich der rotierenden Instrumente hat, inzwischen aber auch sehr stark im Bone Management ist mit vielen bekannten Techniken für den Knochenaufbau. Mit *Meisinger Implants* und *MyPlant* haben wir zwei ausgezeichnete Implantatsysteme am Markt. Bislang fehlte noch die digitale Komponente im Unternehmen. Unsere Mitbewerber sind zum Teil schon deutlich früher auf den digitalen Zug aufgesprungen. Wir tun das erst jetzt, können dadurch aber viele Erfahrungen aus dem Markt nutzen und unsere Expertise in diesem Bereich ausspielen.

Was leistet Meisinger Digital?

Bolling: Meisinger Digital unterstützt und ergänzt die anderen Produktbereiche im Haus. Mit der digitalen Implantatplanung bieten wir einen erweiterten Service für unsere Kundschaft aus der Implantologie. Unser Bone Management Portfolio erweitern wir durch Surgery Guides, die den Anwender dabei unterstützen, chirurgische Techniken sicher durchzuführen und vorhersagbare Ergebnisse zu erzielen. Es ist unser Alleinstellungsmerkmal, dass wir bei verschiedenen Techniken die Führung mithilfe eines Guides anbieten können, wie etwa beim *Benex*, der Khoury-Technik oder beim Sinuslift intern oder extern. Bei den rotierenden Instrumenten ist es ähnlich. Wenn zum Beispiel für eine *e.max*-Krone eine Präparation gemacht werden muss, kann man vorher mit den rotierenden Werkzeugen soweit reduzieren und den Zahn präparieren, dass es später ideal für die digitale Versorgung passt.

Welche Angebote umfasst das Portfolio von Meisinger Digital?

Bolling: Das Portfolio von Meisinger Digital ruht auf vier Säulen. Zunächst haben wir die Aufgabe der Gestaltung von Training- und Education-Models. Hierbei machen wir uns Gedanken, wie die Ausbildung von Zahnmedizinstudenten und die Weiterbildung von Zahnärzten in Hands-on-Kursen verbessert werden kann mit anatomisch wertvollen Modellen. Unser Anliegen ist es, sehr getreue Modelle zu produzieren, die aus verschiedenen eingefärbten Materialien bestehen, sodass die Übung authentischer wird. Das zweite Standbein ist die Guided Surgery. Wir bieten einmal die klassische Schablone, also die Pilot-Schablone, eine Full-Guided-Schablone für diverse Implantatsysteme. Und zweitens gibt es das digitale Bone-Management, wo wir als einziger Anbieter unsere exklusiven

Bone-Management-Systeme mit einer Planung und Guide kombinieren. Prinzipiell liegt jeder Bohrschablone ein Protokoll bei. Bei der Karottentechnik beispielsweise haben wir beim Khoury-Set vier verschiedene Trepane, und je nach Anwendungsfall wird ein passender Trepan ausgewählt. Damit wird die exakte Planung für den Zahnarzt oder den Oralchirurgen übernommen können, benötigen wir einen Dicom- und einen STL-Datensatz. So kann die Position, die Tiefe und die Achse der Karotte vorab bestimmt werden. Dank einer perfekt abgestimmten Hülse für den Trepan, die schon in der Bohrschablone eingebaut ist, und dem Führungsprotokoll für die Schablone wird der Behandler darin unterstützt, nichts falsch zu machen.

Als dritte Säule haben wir individuell gefertigte Prothetik. Als Hersteller von Implantatsystemen haben wir die gesamte Technik im Haus, um auch individualisierte Aufbauten zu fertigen – und kennen die Toleranzen. So können wir für unser *Oktagon*-System sowohl das Implantat als auch das Abutment aus einer Hand anbieten. Darüber hinaus deckt der Bereich auch alle weiteren Aufbauten und Indikationen, von der Klebebase bis hin zu Kronen und Brücken, ab.

Und was ist Punkt vier im Portfolio?

Bolling: Unser neues Chairside-System. Meisinger Dental hat in Kooperation mit Imes-Icore ein Digital-Chairside-System (DCS) auf den Markt gebracht, das im Hinblick auf das Preis-Leistungs-Verhältnis neue Dimensionen eröffnet. Das System besteht aus drei Komponenten: einer Fünf-Achs-Fräsmaschine (*Meisinger DCS Pro5*), einem Scanner (*Meisinger DCS Scan*) und der CAD/CAM-Software (Zahnarztvariante von Exocad). Das DCS-Komplettsystem ist nicht nur nahezu halb so teuer wie ein *Cerec*-System, sondern bietet deutlich mehr Möglichkeiten. *Cerec* kann immer nur einen Zahn bearbeiten, unsere Maschine kann den kompletten Kiefer ersetzen und das in einer exzellenten Qualität. Der Behandler kann direkt neben dem Patienten scannen, designen und auf der *DCS Pro 5* die prothetische Versorgung in einer Sitzung herstellen. Das ist wirklich ein Paukenschlag für die Branche.

Es gibt ja bereits sehr viele CAD/CAM-Anbieter. Was unterscheidet von der Konkurrenz?

Bolling: Wir bieten einen grandiosen Service gerade bei der Guided Surgery und beim Support. Obwohl wir noch ein kleines Team von fünf Personen sind, suchen wir intensiv Verstärkung und stocken gerade auf. Wir haben den persön-



Meisinger Digital bietet bei verschiedenen Techniken die Führung mithilfe eines Guides. So werden die Anwender dabei unterstützt, chirurgische Techniken sicher durchzuführen und vorhersagbare Ergebnisse zu erzielen.

Fotos: Meisinger Digital

lichen Kontakt zum Zahnarzt, er wird direkt und persönlich erreicht. Wenn der Kontakt einmal besteht, dann sind die Kunden sehr zufrieden und glücklich. Aus meiner eigenen Erfahrung als Zahntechniker weiß ich auch, wie wichtig der Support rund um die Maschinen ist. Das haben wir grundlegend anders organisiert. Wir sind im Direktkontakt mit dem Hersteller, werden dort ausgebildet und einen großen Teil unseres Supports deckt der Hersteller, in unserem Fall Imes-Icore, selbst ab. Dadurch wird dem Kunden so adäquat geholfen, wie es heute sein muss. Unser angebotener Support ist in dieser Form ein Alleinstellungsmerkmal.

Sie sagten eingangs, dass Meisinger Digital eine Rolle einnimmt, die alle Meisinger-Produktbereiche vereint. Inwiefern profitiert auch die Prothetik davon?

Bolling: Meisinger Digital steigert das Vertrauen in die Marke Meisinger. Fast jeder Implantathersteller hat heute sein eigenes Fertigungs- und Servicezentrum für die Prothetik. Das hat auch etwas mit der Garantiegewährung zu tun. Denn wir kennen unsere Implantatsysteme und die Herstellungstoleranzen am besten. Also können wir bei allem, was aufs Implantat kommt, gewährleisten, dass der Kunde die beste Qualität erhält. Wir garantieren, dass die Herstellungstoleranzen perfekt ineinanderpassen, dass die Teile nicht brechen, nicht rotieren. Sie bekommen am Ende alles aus einer Hand. Diese Philosophie ist uns sehr wichtig. Für den Kunden kann das nur von Vorteil sein.

Bietet Meisinger Digital bei der digitalen Implantatplanung auch einzelne Schritte an oder muss man immer den Full-Service buchen?

Bolling: Wir sind völlig offen in unserer Dienstleistung, je nach Kundenwunsch ganz flexibel und kompatibel. Wenn gewünscht, übernehmen wir die vollständige Implantatplanung sowie das Design und den Druck der Bohrschablone, den Full-Service sozusagen. Unser Zahntechnikerteam steht dabei stets in enger Abstimmung mit dem Kunden und bietet Hilfestellung zur Verkürzung der Behandlungszeit. Wir arbeiten unabhängig vom Implantatsystem und richten uns nach dem System, das der Zahnarzt für die Behandlung bevorzugt.

Wenn der Kunde bereits über einen 3-D-Drucker verfügt, können wir die Implantatplanung und das digitale Design der Bohrschablone übernehmen (Digital Service). Weiterhin können wir auf Wunsch auch nur das Design und den Druck der Bohrschablone übernehmen mit dem Verkleben der Bohrhülsen (Support me) oder auch nur den Druck der Bohrschablone (Only Print). Wir liefern passgenau das, was der Kunde wünscht.

Was erhoffen Sie sich von der Teilnahme an der IDS?

Bolling: Die IDS in Köln ist für uns alle zwei Jahre die wichtigste internationale Veranstaltung. Es ist die Plattform für Innovationen und Neuheiten. Meisinger Digital ist zwar noch recht jung, aber unser „4-Pillar“-Digital-Konzept wird unsere weltweiten Kunden nicht nur überraschen, sondern sicher begeistern. Unser neuer Geschäftsbereich verbindet in optimaler Art und Weise unsere bereits bestehenden Geschäftsbereiche. Unsere weltweiten Partner bekommen ein zusätzliches Tool, mit dem wir sicher in den kommenden Jahren unsere gemeinsamen Marktanteile weiter steigern werden. Wir sind sehr gespannt und freuen uns auf die 100-jährige Jubiläumsveranstaltung der IDS.

Hager & Meisinger
www.meisinger.de
Halle 10.1,
Stand A010 B011/A018 B019



Das Team von Meisinger Digital (von links): Paul Delee (CAD/CAM Consultant), Sebastian Voss (Geschäftsführer der Hager & Meisinger GmbH), Tim Drücke (Zahntechniker), Sebastian Bolling (Leiter Meisinger Digital), Frank Brüggen (Global Digital Manager Meisinger Digital).