

DAS NEUE DISKUSSIONSFORUM:

Erfahrungs-Austausch unter uns

Zwischen den Ausgaben der DENTISTA kommen auf vielen Ebenen Fragen und Themen auf, die es wert sind, untereinander diskutiert zu werden: „Welche Erfahrungen hast DU denn damit gemacht“ heißt es dann oft in unserer Facebook-Gruppe (geschlossene Gruppe Dentista Club), und das möchten wir hier auch für den größeren Kreis „öffnen“, der (noch) nicht Mitglied unserer Facebook-Gruppe ist. Wir stellen ein Thema vor, berichten kurz, worum es geht – und freuen uns über Ihre Erfahrungen/Anregungen/Tipps. In der nächsten Ausgabe bringen wir dann in aller Essenz Thema+Tipps zusammen (wenn Sie möchten, auch anonymisiert).

THEMA 1: Mundschutz

In der Facebook-Gruppe berichtete eine Zahnärztin über Hautunverträglichkeitserscheinungen durch Mundschutz. Sie fragte nach Tipps und ähnlichen Erfahrungen. Wir haben drüber bereits in der Dezember-Ausgabe berichtet. Nette Rückmeldung: Guido Neuenfeldt von Euronda ging auf den Beitrag ein und schickte uns drei Mundschutz-Muster zum Test. Die Tests liegen hinter uns, die Kolleginnen berichteten von unproblematischem Trageverhalten. Dennoch hat das Thema gezeigt, dass es eine größere Dimension hat.



Frage: Haben/hatten Sie Mundschutz-Unverträglichkeiten? Und wenn ja, wie haben Sie dieses Problem gelöst? Erfahrungen/Anregungen/Tipps (Stichwort: Tipps) bitte an: info@dentista-club.de

THEMA 2: Ausfall einer ZFA/spezialisierten Fachangestellten

Ebenfalls bei Facebook kam die Frage auf, wie man die Not überwindet, wenn eine erfahrene Praxismitarbeiterin plötzlich – beispielsweise wegen Schwangerschaft – ausfällt. ZMP, ZMV, auf die Praxis spezialisierte Fachkraft: von jetzt auf sofort Ausfall. Was nun?



Frage: Wie haben Sie solche kritischen Phasen gelöst? Haben Sie Erfahrung mit externen Abrechnungshilfen? Wo fanden Sie die Vertretung für Ihre ZMP? Erfahrungen/Anregungen/Tipps (Stichwort: Tipps) bitte an: info@dentista-club.de

THEMA 3: Praxisvertretung

Ein Dauerthema in unserem eMail-Briefkasten: Ich bin schwanger (oder krank oder anderes) und brauche rasch eine zuverlässige Praxisvertretung – aber ich finde keine! Wie schaffe ich das, dass meine Praxis meinen Übergangsausfall übersteht? Wo finden sich Praxisvertreter, die zu meiner Praxis und meinen Patienten passen? In der Tat ein Thema mit kritischem Wachstums-Potential.



Frage: Wie sind Ihre Erfahrungen? Wo fanden Sie Unterstützung? Wie haben Sie solche Zeiten gelöst – und lief das unproblematisch? Erfahrungen/Anregungen/Tipps (Stichwort: Tipps) bitte an: info@dentista-club.de

ZAHN GESUND – EIN LEBEN LANG

Kurs: Patientengruppe Eltern trainieren

Unser Mitglied Dr. Andrea Thumeyer (Vorsitzende der LAG Jugendzahnpflege in Hessen) lädt zu einem dem Titel entsprechenden Kennenlernkurs ein am 4. und 5. Oktober 2013 in Kriftel. Im Workshop geht es um die drei Grundpfeiler der Kinder-Zahngesundheit:

- > Eltern putzen Kinderzähne sauber
- > Trinken lernen aus einem offenen Becher/ aus der Tasse
- > früher und regelmäßiger Zahnarztbesuch

Inhalt ist das Erreichen einer guten und zielorientierten Betreuung der werdenden Mutter und das Einbeziehen der Eltern – mit dem Effekt einer heranwachsenden interessierten Patientengruppe mit hoher Wertschätzung.

Der Zwei-Tage-Kurs kostet 425,- Euro, Info & Kontakt über thumeyer@t-online.de



WIR GRATULIEREN ZUM JUBILÄUM:

125 Jahre Meisinger

Wegen solcher Unternehmen wird die deutsche Wirtschaft im Ausland besonders geschätzt: Mittelständler, seit Gründung über Generationen hinweg in Familienhand, technologische Spitzenleistung, unbedingter Qualitäts- und Innovationswille, konsequenter Kundenfokus. Hager & Meisinger ist genau ein solches Unternehmen. Im Markt für Dental- und Medizintechnik trägt es das Qualitätssiegel „Made in Germany“ hinaus in alle Welt. Jetzt wird die Neusser Firma 125 Jahre alt. Pia Baran, die das Marketing dort leitet, berichtet.



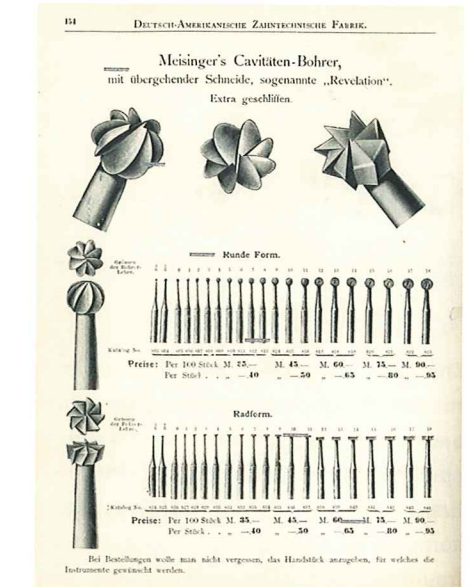
„1888 gründete Artur Meisinger in Düsseldorf die ‚Deutsch-Amerikanische Zahnbohrerfabrik‘. Der Zahnbohrer war damals schon die Innovation an sich, der Bedarf riesengroß. Meisingers Fabrik war eine der weltweit ersten Unternehmen, die solche Bohrer maschinell herstellen konnte. Ein ehemaliger Feinmechaniker Meisingers, Willy Noack, gründete 1912 mit Erwin Hager einen Wettbewerber zu Meisinger. Zwölf Jahre später verbanden sich die beiden Unternehmen jedoch zur Hager & Meisinger GmbH, es entstanden die Marke Meisinger und das orange-weiße Markenzeichen, das auf der Unterschrift von Artur Meisinger basiert.

Vom Zahnbohrer zum High-Tech-Instrument: Meisinger schreibt vom Start weg Innovationsgeschichte

Heute ist Hager & Meisinger einer der weltweit führenden Entwickler und Hersteller von High-Tech-Instrumenten im

Bereich der Dental- und Medizintechnik. Das Sortiment aus Bohrern, Fräsern, Finierern, Schleif- und Polierinstrumenten 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 vertrieben werden.

Das Familienunternehmen sichert rund 350 motivierten Menschen einen interessanten Arbeitsplatz. Auf größtenteils selbstentwickelten Maschinen stellt Meisinger Produkte an der Grenze des physikalisch Machbaren her – so werden zum Beispiel bis zu 30 Zähne in einen Hartmetallrohling mit einem Durchmesser von weniger als einem Millimeter geschliffen. Den Wachstumskurs der Neusser Firma hat die heutige vierte Meisinger Generation maßgeblich vorangetrieben: Dr. Burkard Höchst, Enkel der zweiten Meisinger-Generation, und Sebastian Voss, Urenkel der Mitgründerfamilie Noack (siehe Abbildung links), übernahmen 1998 die Geschäftsleitung, diversifizierten das Produktportfolio und erschlossen zielstrebig neue Märkte.



Eines der neuen Geschäftsfelder, die orale Implantologie, spiegelt den Spirit wider, mit dem das Unternehmer-Tandem das Meisinger-Motto ‚Tradition – Präzision – Innovation‘ zeitgemäß ganzheitlich interpretiert. Statt nur einzelne Instrumente anzubieten, entwickeln die beiden ein komplettes System zur kontrollierten Optimierung des knöchernen Implantat-lagers – das Bone Management. Damit nicht genug: Sie gründen eigens eine Event-Abteilung, um die Fortbildung von Zahnärzten auf das System zu organisieren – in Deutschland in Kooperation mit Porsche, in deren Vertriebszentren 2013 zum fünften Mal die ‚Bone Management Road Show‘ stattfinden wird.

Auf Präzision und Innovation sind Höchst und Voss in allen Unternehmensbereichen programmiert. Die Frage, ob neue Wege zum Dialog mit dem Markt führen können, haben sie für die Marke Meisinger längst beantwortet. Wie selbstverständlich ist Meisinger nicht nur im Internet aktiv, sondern auch in Social Media.“

