



المدير العام للمبيعات، السيد **André Kluth**
ومديرة المبيعات الدولية، السيدة **Leila Morvaridzadeh**
(الشرق الأوسط وأفريقيا)

المناقب. ومناقب العظام. والغرسات

منذ زمن طويل تجاوزت قائمة منتجات الشركة إنتاج المناقب المخصصة لأطباء الأسنان ومخابر صناعة الأسنان، التي تقدم لها شركة Meisinger اليوم قبضات يدوية ومعوجة خاصة "Condura" ومحركات توربينية. وتضم قائمة المنتجات عدداً هائلاً من المنتجات يبلغ ١٢٠٠٠ منتج. وسنوياً تترك ٤٥ مليون أداة مخزن الشركة في Neuss، لتصل إلى عيادات أطباء الأسنان والمخابر السنوية في كل أنحاء العالم. وتتطلب النسبة الكبيرة من الإنتاج الخاص ضمن منتجات الشركة وإدارة الجودة الموثقة بشهادات جهداً كبيراً، ولكنها تشكل في نفس الوقت الضمان للجودة العالية غير المتنازع عليها والمعروفة في كل أنحاء العالم وكذلك لأمان مستعملي كل منتجات Meisinger - وذلك فيما يخص العمر الطويل والأداء المتفوق في القص على سبيل المثال. ويضاف إلى ذلك باستمرار أفكار منتجات جديدة تطبقها

قدمنا لكم في السنوات الماضية الكثير من الشركات ضمن سلسلة "شركة عالمية". وبالطبع ماتزال الكثير من الشركات المعروفة عالمياً غير واردة ضمن هذه السلسلة، ولكنها تقدم خلال العقود الماضية لمحة جيدة عن السنوات المعروفة في العالم. واليوم يمكننا أن نسد ثغرة كبيرة في هذه السلسلة. فـشركة **Hager & Meisinger**، وهي بالفعل شركة سنوية عالمية السمعة وأحد الرواد العالميين في مجال الأدوات السنوية الدوارة، لم تكن حتى اليوم موضوعاً لتقرير خاص في مجلتنا. ويسرنا اليوم كثيراً أن نعوض هذا النقص في هذا العدد ونقدم لكم هذه الشركة المنتجة، التي تقول عن نفسها: نحن نرى العالم السنوي العربي كمحرك يوصل الإبتكارات بسرعة إلى المستعمل.

ابتكار آخر لا يقل عنه أهمية - فقد أنزلت شركة Meisinger في عام ١٩٧٠ التسنين المتصالب في مناقب المعدن الصلب FG، الذي أحدث ثورة في مجال هندسة القص. واليوم تقدم شركة Meisinger أحد أوسع برامج المنتجات لمجالات الطب وطب الأسنان والجراحة، وكذلك المنتجات المصنعة حسب الطلب "custom-made"، وحتى المحركات المخصصة لصناعة المجوهرات والعناية الطبية بالقدمين. والمركز الرئيسي للشركة موجود في بلدة Neuss الألمانية ويعمل فيه ٤٠٠ شخص. والتواصل مع تجار المواد السنوية متين. فـشركة Meisinger تتعاون مع أكثر من ٦٠٠ تاجر مختص في ١٢٥ دولة.

بالرغم من النمو الديناميكي السريع تبقى Hager & Meisinger شركة تتميز بالطرق السريعة القصيرة، ويديرها مالكوها في الجيل الرابع، وذات عراقية. وقد تأسست الشركة في عام ١٨٨٨ من قبل Artur Meisinger، لذا تفتخر الشركة اليوم بعد ١٢٧ من الخبرة بكونها أقدم مصنع للأدوات السنوية الدوارة في العالم. وما يزال التوقيع الأصلي للسيد Artur Meisinger حتى اليوم عنصراً من شعار الشركة. وفي عام ١٩٦٠ تقدمت الشركة إلى الجمهور بإبتكار عالمي:

فقد أنزلت أول مثقب بالمعدن الصلب للمحركات التوربينية إلى السوق. وبعد عشر سنوات تبعه

SUMMARY

MEISINGER: THE ARABIAN DENTAL MARKET IS AN INNOVATION MOTOR

In previous years numerous companies from the dental industry have been portrayed in our Global Player series. Naturally, several renowned companies worldwide are still missing in this series, but over the past decades it has provided

a very good overview of the most well-known manufacturers. We can now fill in one large gap. Hager & Meisinger, in fact one of the world-famous dental companies and one of the market leaders in rotary instruments - has as yet not been the sub-

ject of a report. We are extremely pleased that we can make up for this in this issue and present the manufacturer here at last, who says about itself: "We regard the Arabian dental world as a motor for bringing innovations quickly to the user."



قائمة منتجات واسعة، في الصورة هنا
المثاقب الجراحية HM254، مثقب التحضير
الماسي ٨٦٨، أداة الصقل للخزف
Twist 9771M، أداة فصل العظم بالمعدن
الصلب HM33C، ومثقب التوسيع L229
التابع لنظام Bone Management® (من
اليسار).



قسم الإنتاج في شركة Meisinger، في بلدة
Neuss في ألمانيا

Bone Management®. وتسمح الحلول التي
يوفرها هذا النظام بغض النظر عن نظام الغرس
المستعمل التشكيل المثالي المراقب بحد أدنى
من البضع لسرير الغرسة العظمي. ويمكن هنا
الحصول على كل مايلزم من أدوات استئصال
الجزر وحتى توسيع العظم ونقل العظام ورفع
الجيب ومعالجة النسيج الرخوة من مصدر واحد.
وتصنع شركة Meisinger كذلك الغرسات حسب
طلب الزبون لزبائنها في كل أنحاء العالم،
ولديها في قائمة منتجاتها أيضاً مادة بديلة
للعظم من إنتاجها وكذلك الأغشية مؤخرًا.

ويقول السيد André Kluth بهذا الخصوص: إن
من أهدافنا الواضحة هنا، جعل الغرسات في
متناول أكبر عدد ممكن من المرضى من
الناحية الإقتصادية. ولهذا الغرض نقدم
إلى جانب المنتجات المادية فرص التدريب
الملائمة مثل حلقات العمل الممتازة
Trainings and Hands-on في كل أنحاء العالم.

Meisinger والعالم العربي

يلعب العالم العربي دوراً مهماً في النشاط
التجاري العالمي لشركة Meisinger. ويتألف
طاقم الشرق الأوسط من مديرة المبيعات العالمية
Leila Morvaridzadeh ومديرة العلاقات العامة
Rita Lysenko والمدير العام للمبيعات السيد
André Kluth.

السيدة Leila Morvaridzadeh أيرانية الأصل.
وهي خريجة قسم اللغة الإنكليزية وحاصلة
على شهادة تخصص في التصدير، وكانت خلال
وجودها في إيران متخصصة بالتجارة
الخارجية مع العالم العربي. أما مدير المبيعات
André Kluth فقد عمل مباشرة بعد إنهاء
دراسته في مجال السياسة والإقتصاد في
الصناعة وحط به الرحال بعد سنوات طويلة من
العمل القيادي لدى شركة موردة لقطع المعدات
الطبية عند شركة Hager & Meisinger.

وتزور السيدة Leila Morvaridzadeh بشكل
منتظم المؤتمرات والمعارض المهمة في الدول
العربية والدول المجاورة في المنطقة. وهي
تشارك في أجنحة الشركاء التجاريين في
المعارض المختصة أو تشارك بجناح خاص،
وتزور الدول المعنية وتقيم دورات التدريب
للتجار الذين تتعامل شركة Meisinger معهم.
والتعاون وثيق أيضاً مع الجامعات العربية التي
تضم كليات طب أسنان.

شركة Meisinger بالتعاون مع الزبائن
والأطباء والجامعات. وكمثال على ذلك نذكر
أنظمة الصقل الجديدة Luster® للأعمال خارج
وداخل الفم لتحقيق الصقل الممتاز للترميمات
المصنوعة بطريقة CAD/CAM (زيركون، e.max®
ومواد أخرى كثيرة). أو أدوات الصقل النهائي
الجديدة بالمعدن الصلب Twist Finishing بزخم
زاوي، والتي تضمن حوافها القاطعة المختلفة
الأشكال نتائج عمل مثالية وسطوح مصقولة
بشكل ممتاز. وكذلك المثاقب الجديدة Endo
Access ذات الساق الطويل جداً والنحيلة،
لتضمن رؤية ممتازة لمجال العمل خلال
المعالجات اللبية.

وهناك لدى الشركة توجه قوي نحو المنتجات
الجراحية ومنتجات الطب التجديدي. وقد
طورت شركة Meisinger بالتعاون مع رواد
من العلماء والمستعملين خط المنتجات



حلقة العمل Bone Management® للشرق
الأوسط في بيروت في نيسان. السيد Dr. med.
Dent. Jochen K. Alius (إلى اليمين) يعرض
أنظمة حلول متوافقة مع بعضها، تسمح
بتشكيل سرير الغرسة بشكل مثالي مراقب
بغض النظر عن نظام الغرس المستعمل.

ومؤخرًا في شهر أبريل/نيسان الماضي نظمت
مديرة المبيعات الدولية حلقة عمل لنظام Bone
Management® للشرق الأوسط في الجامعة
اليسوعية في بيروت، حيث توفرت الفرصة
لحوالي ٣٠ مشارك من دول مختلفة في المنطقة
لتوسيع خبراتهم النظرية والعملية في مجالات
شق العظام وتوسيعها ورفع الجيب وبناء
العظام. وتساعد شركة Meisinger كذلك
عملاءها التجاريين في تطوير كاتالوجات
خاصة بهم بلغة بلادهم. وليس هناك من
وصف أدق لأهمية العالم العربي بالنسبة
لشركة Meisinger من تعبير السيدة

Leila Morvaridzadeh:

نحن نعمل منذ سنوات طويلة مع المختصين في
الدول العربية، لأننا نجد هنا إلى جانب التعلق
بالتقاليد وعياً كبيراً للجودة والإبتكار. وقد
جاءتنا الكثير من الاقتراحات من هذه المنطقة،
والتي تم تبنيها في تحسين أو تطوير قائمة
منتجاتنا في كثير من الحالات.

للإتصال والمعلومات

Mrs. Leila Morvaridzadeh

Email: leila.morvaridzadeh@meisinger.de

www.meisinger.de

Meisinger موجودة أيضاً في الفيسبوك و

اليوتيوب.