



Hager & Werken-Stand auf der Dental-Schau 1952 in München

Foto: Hager & Werken

Wundernadel Miraject wird fünfzig

Hager & Werken: „Wir hatten schon immer einen guten Riecher für Innovationen“

„Noch Mitte der 1960er-Jahre waren ausschließlich Mehrfachkanülen im Einsatz“, erinnert sich Michael Hager aus der zweiten Generation der Duisburger Firma Hager & Werken GmbH & Co. KG. Nach der Injektion wurde die vorhandene Kanüle mit einem Draht innen gereinigt und in Heißluft oder im Autoklaven sterilisiert, erklärt er. „1967 haben wir die erste hygienische Einweginjektionskanüle auf dem deutschen und europäischen Dentalmarkt eingeführt“, erzählt der 78-Jährige stolz weiter. Er verweist auf *Miraject* – ein Produkt aus dem Hause Hager & Werken, das die Arbeit der Zahnärzte und das Wohlbefinden der Patienten seinerzeit revolutionierte.

Inspirieren ließ sich Hager bei seinem Besuch der damals größten Nadelfabrik der Welt am Mount Fuji und war begeistert – von den Produkten, den hohen Sterilitäts- und Qualitätsstandards, der japanischen Mentalität und von Japan überhaupt. Auf dem



Foto: Strunk/DZV

Michael Hager erzählt seine bewegte Familiengeschichte. Links im Bild Marcus van Dijk, Marketing- und Verkaufsteilnehmer Deutschland bei Hager & Werken.

Weltärzttag 1966 in Paris stellte er die Einmalkanüle vor und warb für das neue Produkt. „Wenn Sie das nächste Mal zum Zahn-

arzt gehen, brauchen Sie keine Angst mehr vor Nadelstichverletzungen zu haben“, überzeugte er die Besucher. „Die Nachfrage war immens groß und übertraf sämtliche Erwartungen“, erinnert sich Hager. Umgehend war er gezwungen zu handeln und bestellte zwei

geliefert und war jederzeit einsatzbereit. Der Zeitaufwand für Säuberung und Sterilisation entfielen. Auch für den Patienten war *Miraject* eine große Erleichterung. Dank der scharfen Nadelspitze und dem leichten Gleiten war der Einstich für den Patienten nahezu schmerzfrei. Da die Plastikhülse erst kurz vor der Injektion von der Nadel abgezogen wurde, sah der unter Umständen ängstliche Patient die Nadel kaum.

Von Anfang an war jede Nadel mit einem Siegel versehen, das bei der Anwendung gebrochen werden musste, erklärt Hager. Anfangen habe man mit zwei Varianten in Stärke 0,5 und 0,3 Millimeter. Heute werden unter den rund 4.000 von Hager & Werken vertriebenen Produkten insgesamt 24 verschiedene *Miraject*-Injektions-, Endo- und Applikationskanülen angeboten.

„Wir hatten schon immer einen guten Riecher für zahnarzt- und patientenfreundliche Innovationen“, betont Hager. Als Beispiel nannte er den Myerson-Zahn, den er schon 1954 als Erster in Deutschland angeboten hatte. „Der Kunststoffzahn hat uns richtig groß gemacht“, erinnert er sich. Ein weiteres Novum war das *Miramatic*-System, das 2001 auf den Markt gebracht wurde – ein innovatives patentiertes Sicherheitssystem zur Entsorgung benutzter Kanülen.

„Nach der Einführung von *Miraject* wurden wir zuerst belächelt, dann bewundert“, sagt Hager. Mit *Miraject*, so der Unternehmer, sei man ein Jahr lang nach der Einführung allein auf dem Markt gewesen. „Wir haben stets reinvestiert und ein Auge auf den Markt gehabt“, so Hager zu seinem Erfolgsrezept. Nach jedem Misserfolg habe er sofort nach einem neuen Erfolg gestrebt. Und ein Stubenhocker sei er ohnehin noch nie gewesen – nach dem Abschluss seiner kaufmännischen Ausbildung habe der umtriebige Geschäftsmann in Genf, Paris,

„Wir haben stets reinvestiert und ein Auge auf den Markt gehabt.“

Millionen zusätzliche Einwegnadeln nach. Über den Pazifik und per Luftfracht ließ er sie in Rekordzeit nach Deutschland transportieren. „Die Überfahrt hat drei Wochen gedauert und kostete uns so viel wie ein S-Klasse-Mercedes seinerzeit“, so der Unternehmer. „Aber unsere Kunden haben es uns gedankt!“

Für den Zahnarzt hatte *Miraject* von Anfang an wesentliche Vorteile: Die Einwegkanüle wurde von der Herstellerfirma steril

dzw Mehr als eine Zeitung.

ISSN 2190-9997

dr.hinzunternehmen
tradition innovation perfektion

unabhängig | kritisch | topaktuell

- einzige Wochenzeitung für den gesamten Dental-Bereich
- Insiderinformationen aus der Berufs- und Standespolitik
- Themen zum Praxismanagement und -marketing
- Antworten zu Rechts- und Abrechnungsfragen
- mit Fortbildungssteil und Praxistipps

Erscheinungsweise: wöchentlich

Jahres-Abonnementpreis: (48 Ausgaben) **64,- Euro** inkl. ePaper

Coupon Bestell-Fax: 02323 593155 ✂

Ja, ich abonniere die **dzw Die ZahnarztWoche**, ab der nächsten erreichbaren Ausgabe für 1 Jahr. inkl. der Themenseiten FAN, INPUT und KOMPAKT, sowie der Magazine dzw ZAHNTECHNIK und dzw ORALE IMPLANTOLOGIE. Wenn ich die **dzw Die ZahnarztWoche** nicht weiter beziehen möchte, kündige ich das Abonnement schriftlich vier Wochen vor Ablauf. Andernfalls verlängert sich mein Abonnement um ein weiteres Jahr.

Ich/Wir erteile/n dem **Zahnärztlichen Fach-Verlag GmbH**, Herne, widerruflich die Ermächtigung zum SEPA-Basis-Lastschriftverfahren aller vom ZFV ausgestellter Rechnungen.

ZFV Mandatsreferenz-Nr. (=ZFV + Kunden-Nr.) DE52ZFV00000092056 Gläubiger-Identifikations-Nr. Name, Vorname (Kontoinhaber) Straße PLZ, Ort Telefon-Nr. Fax-Nr. E-Mail	Geldinstitut DE IBAN (max. 22 Stellen) BIC (8 oder 11 Stellen) Ich bin/wir sind damit einverstanden, dass zur Erleichterung des Zahlungsverkehrs, die grundsätzliche 14-tägige Frist für die Information vor Einzug (Pre-Notification) einer fälligen Zahlung bis auf 2 Tage vor Belastung verkürzt werden kann. Ort/Datum Unterschrift/Kontoinhaber
--	---

zfv Zahnärztlicher Fach-Verlag GmbH
Mont-Genis-Str. 5 44623 Herne

Telefon 02323 593152 abo-service@dhug.de
Telefax 02323 593155 www.zfv.de

MIRAJECT NEU

Papiersiegel-Einwegkanüle

Neue Siliconbeschichtung Absolute Sterilitätsgarantie

JEDE KANÜLE von gleicher Schärfe gleicher Flexibilität gleicher Qualität

MIRAJECT mit Papiersiegel und schwarzer Sterilitätskontrollnummer

FÜHREND AUF DEM WELTMARKT

Hager & Werken 41 Duisburg 1 Blumenstraße 54a W-Germany

Der Klassiker in neuem Gewand

Miraject®

- Der Inbegriff der Injektionskanüle seit über 40 Jahren
- Ca. 400 Millionen schmerzfreie Injektionen sprechen für sich!
- Jede Kanüle mit Einstichmarkierung, Siliconbeschichtung und Sterilitätssiegel
- Optimaler Schutz vor Nadelstichverletzungen in Verbindung mit Miramatic (www.miraject.de)

Jetzt in neuer Verpackung!

www.hagerwerken.de **HAGER WERKEN**

Miraject von damals und heute

Fotos: Hager & Werken



Foto: Strunk/DZW

Patrick (links) und Michael Hager: „Wir haben schon immer nach Lücken und progressiven Produkten gesucht, die dem Zahnarzt einen Mehrwert bringen.“

London, in Italien und den USA gearbeitet und dort nach unternehmerischer Inspiration gesucht.

Die Geschichte des traditionsreichen Familienunternehmens geht auf das Jahr 1912 zurück, als Erwin Hager die Zahnbohrerfabrik Hager & Meisinger in Düsseldorf gründete. Nachdem einige Jahre später die Firma von der Familie Meisinger komplett übernommen worden war, gründete Erwin Hager 1927 das Dentaldepot Hager Dental in Duisburg. Später bauten sein Sohn Edgar und nachfolgend Jan und Jochen Odermann die Firma zu einem deutschlandweit führenden Dentalhandelsunternehmen mit Niederlassungen in Duisburg, Dortmund, Düsseldorf, Köln und Neuwied aus.

1946 gründete Edgar Hager die Firma Hager & Werken als Tochterunternehmen des Depots mit dem Ziel, spezielle Dentalprodukte herzustellen und über den Fachhandel zu vertreiben. Seine Frau Lilo spielte bei der Gründung allerdings eine Schlüsselrolle. „Die Firma war quasi eine Nebenbeschäftigung meiner Mutter, die sich als Tennisspielerin einen Namen gemacht hatte“, erzählt Michael Hager. „Meine Mutter war eine kluge Frau, die zum richtigen Zeitpunkt mit den richtigen Leuten Tennis gespielt hat“, schmunzelt er.



Foto: Hager & Werken

„Edelstahl-Wunder“ in dreifachem Lanzenschliff: Die Einweginjektionskanüle Miraject hat die Zahnarztpraxis der 1960er-Jahre revolutioniert. Heute gehören zehn (spitze) Injektions- und 14 (stumpfe) Applikationskanülen zum Sortiment.

1963 übernahm Michael Hager die Firma und setzte sich das Ziel, Hager & Werken als einen führenden Anbieter von Dentalspezialitäten zu etablieren. Und das mit Erfolg: Bei dem weltweit agierenden Unternehmen, das mit drei Mitarbeitern gegründet wurde, sind heute rund 140 Mitarbeiter tätig. Neben Duisburg als Stammsitz ist Hager & Werken mit eigenen Niederlassungen in den USA, in China, Polen, Frankreich, Spanien und Kroatien vertreten.

Ein motiviertes Team stehe neben zufriedenen Kunden ganz oben auf der Prioritätenliste. Erst vor Kurzem habe man zwei langjährige Mitarbeiterinnen gefeiert, die ein halbes Jahrhundert im Unternehmen gearbeitet und die Geburtsstunde der Einwegnadel mitbekommen haben. „Wir verstehen uns nach wie vor als Innovationsführer und werden auch in Zukunft unserem Werbeslogan treu bleiben“, sagt Patrick Hager, der seit 2009 in dritter Generation die Geschicke des Unternehmens lenkt. Immer „eine Idee besser“ zu sein, lautet sein Ziel.

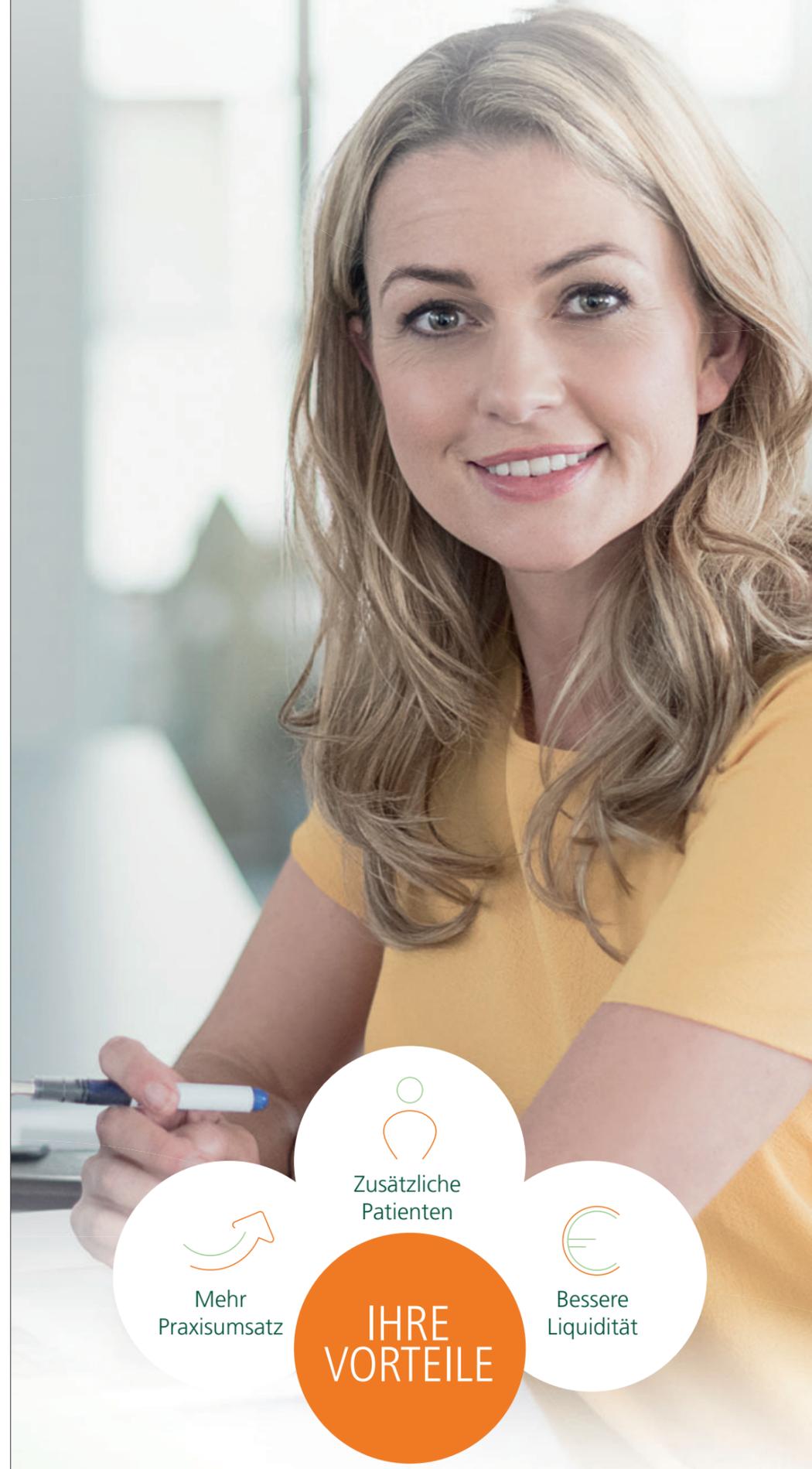
jc



Foto: Strunk/DZW

„Bis heute ist Miraject unter den Dentalnadeln in Deutschland führend“, sagte Marcus Van Dijk während einer Führung durch die Lagerhallen in Duisburg-Großenbaum. Von rechts: Alexandra Boers (Marketing Dental bei Hager und Werken) und DZW-Redakteurin Joanna Cornelsen.

Neue Patienten gewinnen? Ganz einfach.



Als erfolgreiches Zahnarzt Netzwerk erreichen wir gemeinsam mit mehr als 30 teilnehmenden Krankenkassen Millionen Versicherte in ganz Deutschland. Teilnehmenden Zahnärztinnen und Zahnärzten eröffnen sich dadurch wirtschaftliche Chancen über das Angebot nachgefragter Leistungen. Nehmen Sie jetzt am DENT-NET® teil und partizipieren Sie von einer verbesserten Sichtbarkeit auf unserer hoch frequentierten Zahnarztsuchseite www.dent-net.de, der Kostenübernahme professioneller Zahnreinigungen bis zu zweimal jährlich und kostengünstigen Versorgungsalternativen bei modernem Zahnersatz.