

# inSide

The International Corporate Newsletter of Anthogyr



## IM FOKUS PRODUKT INNOVATION UND -ENTWICKLUNG

SEITE 8

### BEGEGNUNG

DIE ZAHNÄRZTE  
CHARLES UND  
GILLES DURIF

### VOLLBILD

ANTHOGYR BENELUX,  
TREIBENDE KRAFT DER  
EUROPA-STRATEGIE  
SEITE 14

**Anthogyr**  
PRIME MOVER IN IMPLANTOLOGY



**65** JAHRE  
ERFAHRUNG

**330**  
MITARBEITER

GROSSER  
INDUSTRIESTANDORT

**9 400 m<sup>2</sup>**

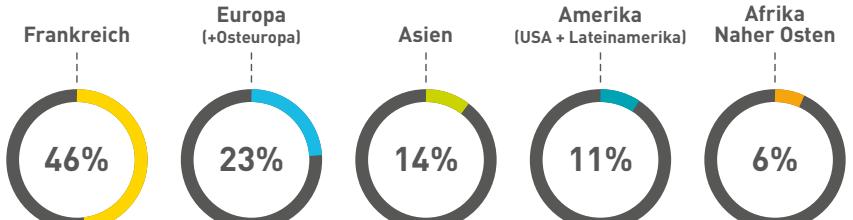
UMSATZ



**190%**  
WACHSTUM

9  
Tochtergesellschaften

Präsenz auf 5 Kontinenten  
in über 100 Ländern



### inSide

The International Corporate Newsletter of Anthogyr  
Herausgeber:  
Eric GENEVE  
Kommunikation:  
Aurélie FONTAINE  
Chefredaktion: Raphaëlle BROZ  
Fotos: Pascal LEROY (Semaphore),  
Thinkstock  
Grafikdesign, Layout:  
Géraldine CHAMOUX (Kalistene)  
Design et impression: KALISTENE

Die Entwicklung der Gruppe führt zu neuen Herausforderungen. Zwischen Investitionen, Innovationen und Kooperationen bleibt Anthogyr mehr denn je zukunftsorientiert.

## “ VON DER LEISTUNG ZUR ZUKUNFTSPERSPEKTIVE ”

2010 hat Anthogyr beschlossen, sein Wachstum zu beschleunigen, um sich auf dem Implantologemarkt durchzusetzen und autonom zu bleiben. Nach vier Jahren intensiver Entwicklung und ständigen Engagements ihrer Mitarbeiter ist unsere Gruppe ein sichtbarer und international anerkannter Akteur geworden.

Nach diesen Ergebnissen steckt sich Anthogyr neue Ziele. Aufgrund unserer umfassenden Angebotspalette mit einem sehr hohen Mehrwert fordern wir heute die Branchenführer heraus.

Aufbauend auf unserem Know-how und unseren Kompetenzen haben wir eine Innovationsdynamik geschaffen, die es uns ermöglicht, Lösungen zu entwickeln, die uns noch mehr von unseren Mitbewerbern abheben - sowohl im Hinblick auf den technischen Standard der Produkte als auch auf die Qualität der Dienstleistungen. Diese strategische Achse bietet Ihnen, den Behandlern und Laboren, ein immer höheres Maß an Komfort und Gelassenheit bei Ihrer täglichen Arbeit.

Darum unterhalten wir mit jedem einzelnen mehr als nur eine Kundenbeziehung: Uns verbindet eine echte Zusammenarbeit. Wir arbeiten an Ihrer Seite, um Ihre Bedürfnisse besser zu verstehen und ihnen gerecht zu werden. Diese Nähe, die auch durch unsere Tochtergesellschaften auf der ganzen Welt möglich wird, ist eine der Stärken unserer Marke. Mehr als je zuvor haben wir dieselben Zukunftsperspektiven: die Implantologie von morgen neu erfinden und somit für das Wohl möglichst vieler Menschen zu sorgen.

**Eric GENEVE**  
Geschäftsführender Generaldirektor

News

“

# ANTHOGYR: GEBALLTE KOMPETENZ”



Anthogyr erfindet die Verpackung für Implantate neu!

Die Ergonomie und das Design der neuen Verpackungslösung für Axiom® und Anthofit® Implantate machen die Handhabung für den Behandler einfach.

Von der Lagerung in der Praxis bis zur Implantation im Mund: Dieses neue Verpackungskonzept bietet viele Vorteile.

## Einfachheit und Leistungsfähigkeit eines patentierten Produkts

Mit dem Titanklammer-System der Verpackung ist es möglich, das Implantat bei geschlossener Kappe zu immobilisieren und es ggf. während des Eingriffs wieder in sein Röhrchen zu legen. Aufgrund seiner breiteren Basis wird im Operationsfeld eine höhere Stabilität erzielt. Eine echte Weiterentwicklung für die Implantatinserion in Extraktionsalveolen oder wenn es notwendig ist, die Alveolenöffnung anzupassen.

Die Verpackung kann mit einer Hand geöffnet und das Implantat direkt mit dem Winkelstück ohne Implantathalter entnommen werden. In der Schutzkappe befindet sich eine Verschlusssschraube (bzw. ein Verschlussstift für Axiom® 2,8), die bzw. der durch einfachen Zug entnommen werden kann. Praktisch ist der Farbcode aus sechs Farben, der bei der schnellen Identifikation der verschiedenen Implantatdurchmesser hilft.

## Mehr Platz und höhere Effizienz

Die Implantatverpackung befindet sich in einem transparenten Blister und einer Umverpackung aus Karton, deren rechteckige Form die Aufbewahrung in der Zahnarztpraxis erleichtert. Sie verfügt über eine vorgestanzte stirnseitige Öffnung sowie vier wieder abziehbare, zur Rückverfolgbarkeit bestimmte Etiketten für die Patientenakte. Diese mit Behandlern entwickelte Verpackung ermöglicht eine optimierte Organisation der Lagerbestände, vor allem was den Platz und die Übersichtlichkeit anbelangt: eine Farbe pro Durchmesser, ein Piktogramm pro Implantat.



Anthogyr profiliert sich, und zwar deutlich sichtbar!

Die Gruppe entwickelt ihr Image, um ihre Entwicklung voranzutreiben und ihre Positionierung als maßgeblicher Akteur auf dem Implantologemarkt besser darzustellen. Das neue, sichtbarere Logo ist auf allen Produkten zu finden und setzt sich gegenüber den Mitbewerbern durch. Mit der dickeren Typografie und vor allem einem sich abhebenden Großbuchstaben soll es auch lesbarer sein - wie ein leicht wiederzuerkennendes Monogramm. Der zugehörige Slogan ändert sich ebenfalls, um den Mut und die Innovationsdynamik, die Anthogyr auszeichnen, zu unterstreichen: "Prime mover in implantology". Unser Corporate Design hat sich zwar geändert, unsere Werte bleiben aber natürlich gleich: Anspruch, Respekt, Nähe und Unabhängigkeit.



Multi-Unit®,  
die neuen  
Aufbauten für  
Axiom® REG & PX



Multi-Unit® Aufbauten wurden für alle verschraubten Mehrfachversorgungen auf Axiom® REG und PX entwickelt und werden selbst den kompliziertesten klinischen Fällen gerecht: Extraktion, Implantation und Sofortbelastung. Die ergonomische Produktlinie besteht aus einer Familie gerader und abgewinkelter Aufbauten mit einer gemeinsamen Plattform ( $\varnothing$  4,8 mm) sowie einem Typ gerader Aufbauten mit einer schmalen Plattform ( $\varnothing$  4,0 mm).

Serenity®: ein exklusives Programm für volles Vertrauen

serenity®

Serenity® wurde von uns entwickelt, um unsere Kunden langfristig zu begleiten und Ihnen bei ihrer täglichen Arbeit absolute Gelassenheit zu verschaffen. Dieser einzigartige Garantieservice zeugt von der Qualität aller angebotenen Lösungen.

Dieses Programm, dass das gesamte Verfahren der prothetischen Restauration abdeckt, wurde entwickelt, um das Vertrauensverhältnis zu unseren Partnern (Implantologen, Geschäftspartnern und Dentallaboren) zu pflegen und weiter auszubauen.

\* Allgemeine Garantiebestimmungen von Anthogyr auf [www.anthogyr.fr](http://www.anthogyr.fr).

\*\* Zahnärzten vorbehaltene Leistung.

FÜR WEITERE  
INFORMATIONEN



Die wichtigsten Grundsätze des Programms Serenity®:

- Erstattung des doppelten Betrags bei einem mechanischen Defekt einer Komponente
  - Lebenslange Garantie auf Titan oder Kobalt-Chrom
  - 5 Jahre Garantie auf Zirkoniumdioxid
  - Unser Simeda-Engagement\*\*.
- Bereitstellung von Chirurgie-Material und Unterstützung, falls der Behandlungsplan mit einer Prothetikkomponente scheitern sollte
- Gelassenheit für alle: Schutz für alle Gesundheitsdienstleister, die an der prothetischen Versorgung beteiligt sind.



## Anthogyr China: die neunte Tochtergesellschaft der Gruppe lässt sich in Peking nieder

Seit März 2014 hat die Gruppe eine neue Tochtergesellschaft: Anthogyr Beijing Medical Device Co., Ltd. Ein strategischer Standort in einem Land, das auf dem besten Wege ist, für die Dentalbranche der führende Markt Asiens zu werden.



## “DIE NÄCHSTEN TERMINE”

**21. NOVEMBER 2014**  
Konferenz mit Dr Lorente  
Spanien - Madrid

**26. - 29. NOVEMBER 2014**  
ADF-Kongress  
Frankreich - Paris

**27. NOVEMBER 2014**  
Anthogyr-Symposium „Filière numérique et implantologie“  
(Digitale Verfahren und Implantologie)  
Frankreich - Paris

**28. - 29. NOVEMBER 2014**  
Implant Expo  
Deutschland - Düsseldorf

**10. - 14. MÄRZ 2015**  
Internationale Dental-Schau (IDS)  
Deutschland - Köln

**3. - 4. APRIL 2015**  
Dental Forum  
Frankreich - Marseille

**3. - 6. JUNI 2015**  
EuroPerio  
England - London

Weitere Informationen: [www.anthogyr.com](http://www.anthogyr.com)



## Anthogyr ist nicht nur eine Gruppe, sondern ein Team.

Der Sachverstand und die hohen Ansprüche jedes Einzelnen tragen zum Ruf der gesamten Lösungen bei. Tagtäglich sind viele verschiedene Fähigkeiten gefragt. So steckt auch im kleinsten Teil die ganze Konsequenz und Präzision der Fertigung. Vorstellung des Betriebs aus Sicht von Sonia Roseren, seit 9 Jahren Maschinenbedienerin im Fräszentrum.



### Dem Material Form geben.

So könnte man Sonias Aufgabe beschreiben, die für die Materialbeschickung und die Fertigungskontrolle einer acht Maschinen umfassenden Anlage zuständig ist. "Ich greife ein, wenn die Programme eingerichtet und die Fertigung gestartet wurde. Zum Beispiel passe ich darauf auf, wie ein Titanstab in einen Implantataufbau umgewandelt wird."



### Dienstantritt, erster Punkt.

Das Ritual ist immer gleich, wenn sie ankommt: "Ich führe eine gründliche Kontrolle durch. Ich nehme die laufende Serie, die 200 bis 2000 Teile umfassen kann, zur Kenntnis, ich beurteile die Kritizität, die Rhythmen und plane die Überprüfungen."

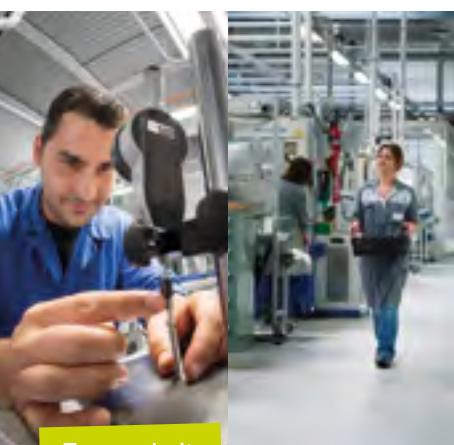
### Präzisionsarbeit.

Die Maschinenbedienerin achtet auf den reibungslosen Ablauf der Fertigung und vergewissert sich, dass die Teile genau dem Lastenheft entsprechen. "Es gibt Prüfpläne auszufüllen, was eine oder mehrere Messungen pro Stunde erfordert. Man muss sich konzentrieren, da man mikrometrisch arbeitet und die Toleranzen eng sind. Wenn ich eine Unregelmäßigkeit feststelle, spreche ich mit meinem Maschineneinrichter darüber, mit dem ich vertrauensvoll zusammenarbeite."



### Ein sinnvoller Beruf.

Für Sonia ist die Geschäftstätigkeit von Anthogyr nicht ohne Belang. "Mir gefällt es, Medizinprodukte herzustellen. Ich bin stolz darauf, dass ich indirekt zur medizinischen Versorgung beitrage."



### Teamarbeit.

Manche Maße, die Sonia nicht messen kann (in 3D, mittels Messgerät oder Rückprojektion von Licht), werden in Partnerschaft mit einer anderen Abteilung bestimmt. "Ich arbeite auch mit den anderen Einheiten zusammen. Wenn ich meine Produktion losschicke, durchlaufen die Teile die Bereiche Waschen, Entgraten, Kontrolle, Montage, Versand und manchmal Sterilisation."

# “INNOVATION UND PRODUKTENTWICKLUNG”



**8%**

DES UMSATZES  
WIRD IN F&E  
INVESTIERT

**12**

PERSONEN  
IN DER  
TWICKLUNGSABTEILUNG  
1 LABOR UND  
PROTOTYPENWERKSTATT

**36**

ANGEMELDETE  
PATENTE

## Im Fokus

### Sich abgrenzen durch Antizipation der Implantologie der Zukunft...

Das Ziel ist ehrgeizig, doch Anthogyr Teams setzen alles daran, um es zu erreichen.

Innovation ist der zentrale Punkt für den Konzern und steht daher im Mittelpunkt seiner Strategie. Die Suche nach ganz neuen Lösungen mit hohem Mehrwert ist auf die Zukunft ausgerichtet und gilt sowohl für Produkte als auch für Dienstleistungen.

Näheres zu dieser Dynamik mit Benoit Chauvin, Leiter F&E.

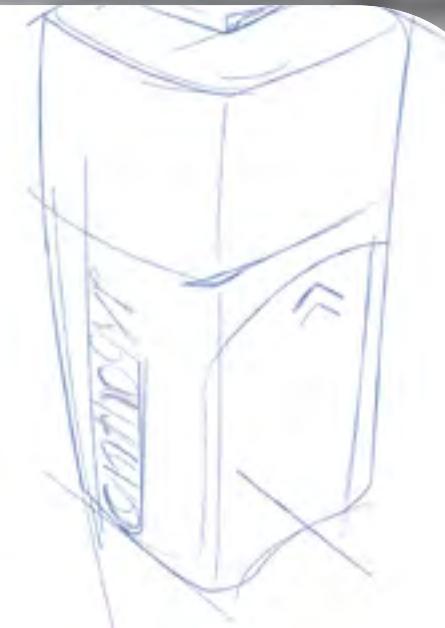
#### Ist Innovation ein wichtiger Schritt?

Natürlich, das gehört zur Geschichte des Konzerns und seiner Entwicklung. Seit der Einführung von Implantaten unter einer Eigenmarke in den 90er Jahren bis zur Beschleunigung der Vermarktung auf internationaler Ebene zehn Jahre später ist Anthogyr ein weltweit anerkannter Akteur im Bereich der Implantologie geworden. Ziel ist es jetzt, die Branchenführer herauszufordern, deren Lösungen konventionell geblieben sind.

**“Da wir alle Entwicklungskomponenten von Anthogyr und Simeda vereinen, können wir innerhalb kürzester Zeit ein neues Produkt auf den Markt bringen.”**

Innovation ist also ein starker Hebel, ein Unterscheidungsmerkmal, auf das wir uns stützen, um neue Geschäfte abzuschließen und die Beziehungen zu unseren Kunden auszubauen.

Wir wollen den Markt “aufmischen” - mit einem attraktiveren, technisch anspruchsvoller und ethisch verantwortungsvoller Angebot. Es gibt noch viel zu tun, um den Behandlern die tägliche Arbeit zu erleichtern und für das Wohl möglichst vieler Menschen zu sorgen.



#### Wie positioniert sich Anthogyr?

Ziel ist es, zwar erschwingliche Produkte anzubieten, die Premiumqualität jedoch beizubehalten. Wenn wir die Dimension Innovation verstärken, können wir unsere Stärken ausnutzen. Die Stärke eines mittelgroßen Unternehmens wie des unseren liegt darin, dass die interne Zusammenarbeit und die Entscheidungsfindung besonders rasch und effizient ablaufen.

Unsere Anpassungsfähigkeit ermöglicht es uns, flexibler zu reagieren, aber auch mutiger zu sein. Die Abteilung für F&E steht in direkter Verbindung mit dem Marketing und dem Industriesektor. Da wir alle Entwicklungskomponenten von Anthogyr und Simeda vereinen, können wir innerhalb kürzester Zeit ein neues Produkt auf den Markt bringen.

Außerdem stehen wir unseren Kunden sehr nahe. Die Projektleiter und ich selbst gehen zu den Behandlern, sind bei den Eingriffen dabei und nehmen alles in Augenschein. So können wir die bisweilen komplizierten klinischen Situationen besser verstehen und die Verfahren direkt mit den Behandlern testen. ☺





### In welchem Kontext entstehen Innovationen von Anthogyr?

Mehr als bei jedem anderen Prozess ist Innovation das Ergebnis einer zukunftsorientierten Vision, die von den Mitarbeitern geteilt wird. Es ist eine Kultur, die von der Gesamtheit der Fähigkeiten lebt. Die Abteilung für F&E arbeitet eng mit den anderen Abteilungen des Konzerns zusammen. Alle zusammen haben ein gemeinsames Ziel, an dem mittels Projekten gearbeitet wird.

Im Entwurfsstadium hält das Team in Konferenzen, auf Messen und bei Kunden nach neuen Technologien Ausschau. Man muss ein offenes Ohr haben, um die Angebote der Zukunft zu erkennen und zu antizipieren. Es ist auch unerlässlich, in puncto Normen und Vorschriften auf dem neuesten Stand zu sein, da sich diese Zwänge auf die Entwicklung und die Herstellung auswirken. Schließlich spielt noch das geistige Eigentum eine Rolle, um Innovationen mit einem hohen Potenzial zu schützen.

### Können Sie uns die Grundlinien verraten, an denen Sie arbeiten?

Wir organisieren uns um drei Themenstellungen. Zur ersten gehören die Materialforschung und Forschung in Sachen Oberflächenbehandlungen, wobei wir in manchen Bereichen mit externen Partnern zusammenarbeiten. Die zweite betrifft das Produktdesign und Produktfunktionen.

Schließlich untersucht die dritte und jüngste die digitalen Tools zur Individualisierung der prosthetischen Versorgungen.

**“Im Entwurfsstadium hält das Team in Konferenzen, auf Messen und bei Kunden nach neuen Technologien Ausschau.”**

Seit dem Erwerb unserer luxemburgischen Tochtergesellschaft Simeda im Jahr 2012, welche auf die CAD/CAM-Planung individualisierten Zahnersatzes spezialisiert ist, entwickeln wir Spitzenprodukte, die es ermöglichen, ein hohes Präzisionsniveau zu erreichen, welches eine einwandfreie Ästhetik und hohe Haltbarkeit garantiert. All das führt zu einer höheren Effizienz und einem größeren Wohlbefinden. Mit unseren weniger invasiven Lösungen werden das Unbehagen des Patienten, die Behandlungszeit und die Kosten reduziert.



### Wie kommt es konkret von der Idee zur Markteinführung?

Mit Innovationen werden die Konzepte erarbeitet, aus denen das Marketing die auswählt, die den zukünftigen Bedarf der analysierten Märkte decken. Wenn man sich für ein Konzept entschieden hat, wird ein Lastenheft ausgearbeitet.

Der Projektleiter betreut dann jeden Schritt bis zur Vermarktung.

Auf der Grundlage der branchenspezifischen Problemstellungen und unter Nutzung von Anthogrys Know-how entwickeln unsere Ingenieure ein Produkt mit hohem Mehrwert. Es wird prototypisiert und dann in unserem Prüflabor getestet, bevor die industrielle Fertigung beginnt. Die Stärke des Konzerns besteht darin, dass alle diese Tätigkeiten intern ausgeführt werden können. Die klinischen Studien werden dagegen in enger Zusammenarbeit mit Behandlern durchgeführt.



## Fokus

auf innovationsträchtige Netzwerke

“Um die Entstehung innovativer Projekte zu fördern, engagiert sich Anthogyr in verschiedenen europäischen Konsortien, Kompetenzzentren und Clustern, die Labore, Unternehmen und Universitäten vereinen, wie I-care (im Gesundheitsbereich) und Techtera (spezialisiert auf Textilien und flexible Materialien). Alle diese Akteure arbeiten an gemeinsamen Themenkomplexen. Parallel dazu haben Anthogyr und das in Lyon ansässige Institut National des Sciences Appliquées (INSA) ein gemeinsames Labor mit Namen LEAD (Laboratoire d’Excellence en Application Dentaire) gegründet. Die im Oktober 2014 begonnenen Forschungsarbeiten werden unsere Kompetenzen bündeln und schneller Ergebnisse hervorbringen”, erklärt Benoit Chauvin.

### Die Behandler und Labore werden also voll in den Innovationsprozess einbezogen?

Man kann sogar von Kooperation sprechen, da sie aufgrund der Nachforschungen der Marketingabteilung an der Produktentwicklung beteiligt sind. Sie werden vorher befragt, um die Konzepte zu validieren, an denen wir arbeiten möchten, und sind dann bei den klinischen Studien direkt beteiligt, wenn sie die Produkte an ihren Patienten testen.

Unsere Teams begeben sich in ihre Praxen und sehen bei den Eingriffen zu. Bei unserer Arbeit sind uns menschliche Beziehungen wichtiger als Beziehungen auf dem Papier. So halten wir den Verlust von Informationen in Grenzen und profitieren von ihren Rückmeldungen.

Diese Reaktivität im Austausch zwischen der F&E-Abteilung, dem Marketing und unseren Kunden findet sich in den Funktionen unserer Produkte wieder. Zu betonen ist auch die Bedeutung der Dienstleistungen, die die Aneignung unserer Innovationen erleichtern. Nicht zuletzt verfügen wir in Sallanches über einen Raum für praktische Arbeiten und Operationssäle zur Weiterbildung der Behandler. ☺

**“Diese Reaktivität im Austausch zwischen der F&E-Abteilung, dem Marketing und unseren Kunden findet sich in den Funktionen unserer Produkte wieder.”**

## Begegnung

# “DIE ZAHNÄRZTE CHARLES UND GILLES DURIF”

Rendez-vous vous mit leidenschaftlichen, an der Seite von Anthogyr engagierten Zahnärzten.

Weil die Forschung und die Entwicklung optimaler Lösungen nicht ohne Behandler möglich ist, hat sich Anthogyr mit den besten Fachkräften umgeben. Der Konzern stützt sich auf ein Netzwerk von Implantologen, die die gleichen Ansprüche haben. Die in Chambéry in Savoie niedergelassenen Dres. Charles und Gilles Durif gehören seit mehr als zwanzig Jahren zu diesen treuen wie engagierten Partnern. Wir haben sie konsultiert, um mehr zu erfahren

### Vom Vater zum Enkel

Die Laufbahn dieser beiden Brüder lässt sich unmöglich beschreiben, ohne das Familienalbum zu öffnen. Alles fing 1953 an, in dem Jahr, in dem Dr. Louis Durif seine Tätigkeit als Zahnarzt aufnahm. Anfang der 80er Jahre ergriffen Charles und dann Gilles denselben Beruf und schlossen sich ihrem Vater an.

“Die dritte Generation tritt die Nachfolge an, da mein Sohn Vincent und seine Frau Virginie Gauthey jetzt an unserer Seite arbeiten”, verkündet Charles Durif. Heute zählt die Praxis dreiundvierzig Mitarbeiter und umfasst ein Dentalabor und zwei Operationssäle. Diese Infrastruktur ermöglicht schnelle Reaktionszeiten und die Behandlung komplizierter Fälle.

### Von den implantologischen Anfängen zum ersten Austausch mit Anthogyr

“Unsere implantologische Tätigkeit begann in den frühen 80er Jahren. Initiiert wurde sie vom Kompagnon meines Vaters, Pierre Turigliatto. Er arbeitete mit Linkow-Blattimplantaten und den Diskimplantaten von Scortecci. Mit Charles haben wir 1988 die Implantologie der neuen Generation eingeführt”, erinnert sich Gilles Durif. “Die Zusammenarbeit mit Anthogyr begann 1992. Da wir Pioniere in der Implantatinsertion und in der Nähe des Firmensitzes niedergelassen waren, sind wir Referenten des Unternehmens geworden. Versuchsweise haben wir parallel zu den Bränemark- und den IMZ-Implantaten von Friatec die ASI-Implantate verwendet”, fährt er fort.

“Ich setze meine Schulungstätigkeit in Sallanches übrigens fort”

“Natürlich hatten wir in dieses Produkt Vertrauen, da Anthogyr bereits als Subunternehmer für große Marken herstellte. Übrigens haben wir die anderen Firmen sehr schnell aufgegeben, um quasi ausschließlich mit der Anthogyr-Gruppe zusammenzuarbeiten”, so Charles Durif.



### Di Axiom® Revolution

Wenn sie die Anthogyr-Lösung wählen müssten, die ihre berufliche Tätigkeit am meisten geprägt hat, würden sich die Dres. Charles und Gilles Durif einmütig für das Axiom Konzept aussprechen.

“Wir haben die klinischen Studien des 2.8 durchgeführt. Heute setze ich nur noch Axiom Implantate. Dieses Produkt wird 95 % der klinischen Situationen gerecht. Ich habe Anthogyr gegenüber immer gesagt, dass es die für den Behandler einfachste, praktischste und reproduzierbarste

Zwanzig Jahre Partnerschaft zugunsten aller Behandler Für Gilles Durif: “Im Laufe der Jahre konnte Anthogyr sein Angebot erweitern. Anfangs gab es nur einen Implantattyp, das ASI mit Innenachtkant, später wurden auch Implantate mit Außensechskant entwickelt. Wir haben sie mit den Teams der Gruppe in familiärer Atmosphäre mitentwickelt. Ziel war es, zusammenzuarbeiten. Wir wollten das gerne, und Anthogyr war für unsere Vorschläge offen. Charles hat sich auch mit etwa zehn Kollegen in einem vor einigen Jahren ins Leben gerufenen wissenschaftlichen Ausschuss engagiert. Parallel dazu haben wir zahlreiche Vorführungen von Implantatinsertionen durchgeführt. Ich setze meine Schulungstätigkeit in Sallanches übrigens fort.”

### DIE PRAXIS IN ZAHLEN

**43 PERSONEN,  
DARUNTER**

**3 ANGESTELLTE  
ZAHNÄRZTE**

BEI DEN DRES. DURIF  
ALLE SIND ALLGEMEINZAHNÄRZTE  
UND HABEN KOMPLEMENTÄRE  
TÄGTIGKEITSSCHWERPUNKTE  
(IMPLANTOLOGIE,  
KIEFERORTHOPÄDIE,  
PARODONTOLOGIE, ENDODONZIE)

**11 ZAHNTECHNIKER**



# “ANTHOGYR BENELUX, TREIBENDE KRAFT DER EUROPA TREIBENDE”

Mit der Gründung dieser siebten Tochtergesellschaft erweitert Anthogyr seinen Wirkungskreis und baut seine Stellung auf dem internationalen Implantologemarkt aus

Mit dem Export seines Angebots auf den belgischen und niederländischen Markt hat sich Anthogyr ein ambitioniertes Ziel gesetzt. Um diese Herausforderung zu meistern, stützt sich die Tochtergesellschaft auf ihren Geschäftsführer Aarnaud Schietekatte. Nach zehnjähriger Tätigkeit bei Dentsply in Belgien, einem der führenden Unternehmen in der Dentalbranche, hat er seine Branchenkenntnis genutzt, um ein leistungsfähiges Team aufzubauen und neue Kunden zu überzeugen. Rückblick auf einen erfolgreichen Einsatz

2013  
GRÜNDUNG  
  
EIN TEAM AUS  
**7 PERSONEN**

Voll-  
bild



Ein entscheidendes Argument: eine zu 100 % integrierte Tochtergesellschaft

“Benelux ist ein reifer Markt, der von Branchenriesen monopolisiert wird und auf dem man keine neuen Marktteilnehmer erwartet. Um sich durchzusetzen, ist es von strategischer Bedeutung, kein Vertriebspartner, sondern eine Tochtergesellschaft zu sein, vor allem im Bereich der Implantologie, die die Gesundheit des Patienten direkt betrifft. Behandler brauchen Zuverlässigkeit”, versichert Aarnaud Schietekatte. Die 65 Jahre Erfahrung des Konzerns stellen eine Vertrauensgarantie dar, die beim Besuch des Firmensitzes in Sallanches bestätigt wurde.“Etwa sechzig Kunden waren eingeladen, und alle waren von der Qualität der Produktion und dem Enthusiasmus der Mitarbeiter beeindruckt.”

“Benelux ist ein reifer Markt, der von Branchenriesen monopolisiert wird und auf dem man keine neuen Marktteilnehmer erwartet.”

Kundennähe als Teil der Geschäftsstrategies

Die Anthogyr-Lösung ist ein erstes Alleinstellungsmerkmal, da diese vollständige Produktlinie von keinem anderen Unternehmen angeboten wird. Die Dienstleistungen mit hohem Mehrwert, deren Preise an die

## Besonderheiten der Märkte

“Belgien nähert sich zwar dem französischen Modell an, in den Niederlanden herrscht aber eine andere Dynamik. Die Organisation der Zahnarztpraxen und die Erstattungspolitik sind anders, insbesondere was die Behandlung von zahnlosen Patienten mithilfe von Implantaten anbelangt. Um die Wirksamkeit des Axiom® Systems für diese Art von Patienten zu beweisen und unsere geschäftliche Vorgehensweise zu verfeinern, haben wir mithilfe von Anthogys klinischer Abteilung bei mehreren niederländischen Behandlern eine multizentrische Studie in Auftrag gegeben”, präzisiert Aarnaud Schietekatte.

wirtschaftlichen Gegebenheiten angepasst sind, finden großen Anklang. “Unsere Anwesenheit in den Zielländern ist ein weiterer Pluspunkt. Dadurch ist es möglich, die Kundenbedürfnisse genau einzuschätzen.

Auf der Grundlage dieser Informationen bringt sich unsere Tochtergesellschaft gemeinsam mit dem Konzern in bestimmte Projekte ein, wie die Entwicklung des Garantieprogramms Serenity®”.

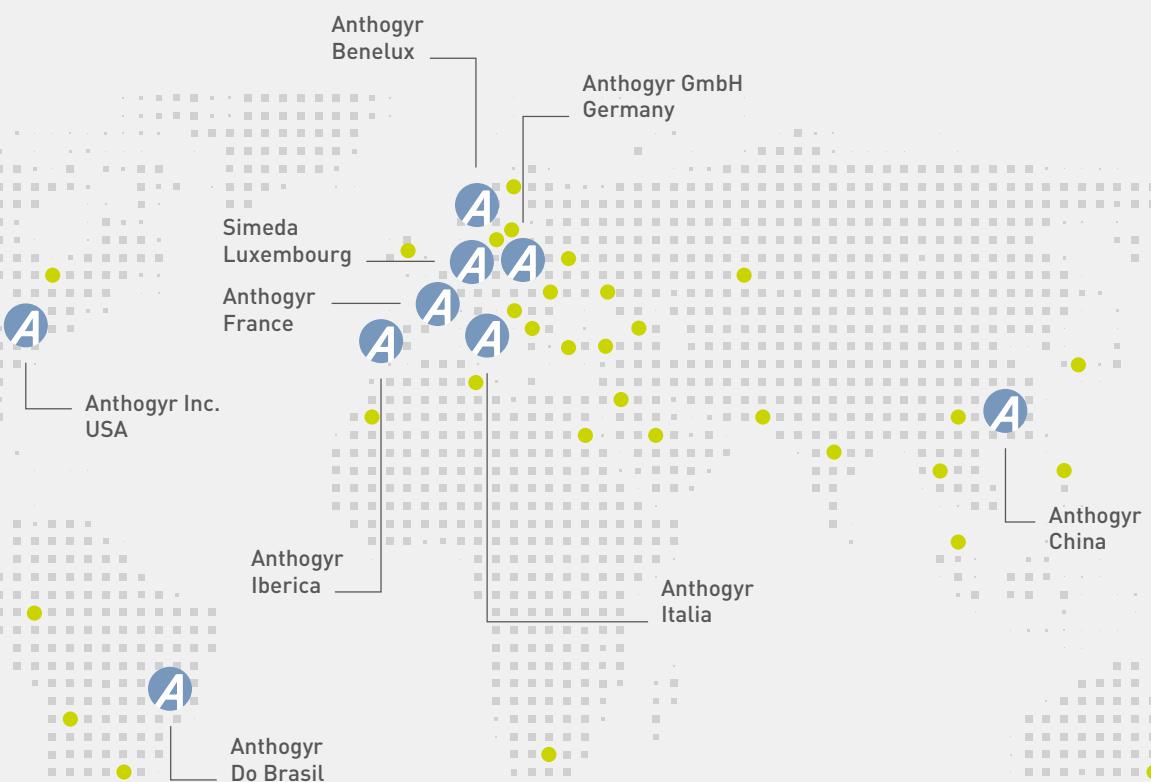
## Attraktive Angebote für optimale Ergebnisse

“Wir haben Angebote entwickelt, die es Behandlern ermöglichen, unsere Produkte zu testen, ohne dass dazu hohe Investitionskosten anfallen. Zum Beispiel haben wir die Insertion eines Axiom® Implantats und die prothetische Versorgung bewerten lassen. Das Feedback war sehr positiv: 90 % waren mit dem Test zufrieden und 70 % der potenziellen Kunden haben im Anschluss daran unsere Lösungen gekauft. Für eine Marke, die sie zuvor nicht kannten, ist das wirklich bemerkenswert.” Der Absatz der Tochtergesellschaft bestätigt diese Zahlen. 2014 dürfte er sich im Vergleich zum Vorjahr vervierfacht haben. Für 2015 strebt Anthogyr Benelux eine dieses Wachstum widerspiegelnde Entwicklung an und will sein Ergebnis verdoppeln.

# 9

## NIEDERLASSUNGEN

VERTRIEBSSTANDORTE  
**100** IN  
LÄNDERN  
AUF 5 KONTINENTEN



[www.anthogyr.de](http://www.anthogyr.de)

**Anthogyr**  
PRIME MOVER IN IMPLANTOLOGY

ANTHOGYR GMBH  
Richmodstraße 6  
D-50667 Köln - Deutschland  
Tel. +4922192042114

