

inSide

The International Corporate Magazine of Anthogyr



KONZENTRATION
AUF
DIE ZAHLREICHEN
INDIVIDUELLEN
SIMEDA-LÖSUNGEN

SEITE 8

TREFFEN

MIT DEM BELGISCHEM
GESPANN: DR. D. NORRÈ
UND J. DONCK

AROUND
THE WORLD

ANTHOGYR UND SEINE
VERTRIEBSHÄNDLER: EINE
HERVORRAGENDE PARTNERSCHAFT

SEITE 12

SEITE 14

Anthogyr
PRIME MOVER IN IMPLANTOLOGY

Anthogyr kann auf dem weltweiten Markt der Implantologie trotz nach wie vor großer Konkurrenz und der Tendenz zur Konzentration der wichtigen Markakteure seine Autonomie und seinen Unterschied bestätigen.



“ IN EINE NEUE ÄRA... ”

Unsere Gruppe konzentriert sich seit 2010 auf die Entwicklung von innovativen und zugänglichen Premiumprodukten. Das ist eine gewinnbringende Strategie, die es uns ermöglicht, mit den Branchenführern zu konkurrieren. Das Herz des Wachstums bilden unsere vorausdenkenden Teams, die die technologische Weiterentwicklung vorantreiben. Gemeinsam konnten wir die numerische Kurve nehmen und zur Version 4.0 übergehen.

Neue Produktionsmittel (fortgeschrittene Roboter, additive Fertigungsverfahren usw.) und computergestützte Entwurfswerzeuge, für die wir uns mit der CAD/CAM Simeda®-Lösung einsetzen, revolutionieren unsere Branche und ermöglichen den Vertrieb von individuellen Lösungen in großem Umfang.

Tag für Tag entwickeln die Teams von Anthogyr Produkte und Leistungen mit Potenzial und Mehrwert, die wir Ihnen dann am Folgetag anbieten können. Dadurch stärken wir unsere Position als Prime Mover (Triebfeder) in der Implantologie.

Wie Sie in diesem Magazin lesen können, war das Jahr 2015 reich an Projekten und abitionierten Aussichten für 2016.

Ich hoffe, dass wir gemeinsam die Herausforderungen annehmen. Mit dieser Insider-Ausgabe sende ich Ihnen meine besten Wünsche für das Jahr 2016.

Herzliche Grüße

Eric GENÈVE
Präsident und Generaldirektor

Anthogyr SAS
2 237, avenue André Lasquin
74700 Sallanches
Tél. +33 (0)4 50 58 02 37
www.anthogyr.com

inSide
The International Corporate Magazine of Anthogyr
Herausgeber:
Eric GENÈVE
Verantwortlich für die Kommunikation:
Christelle MERGER
Redakteure:
Raphaëlle Broz, Raphaël Castera
Bildnachweise:
Pascal LEROY (Semaphore),
Thinkstock, Bertrand PRUDHON,
Raphaël CASTERA, Dr. Robert ROIG,
David SIBAUD, Arnaud SCHIETEKATTE
Grafik und Umsetzung:
Géraldine CHAMOUX (Kalistene)
Auflage: 1.000 Exemplare
Design et impression KALISTENE



“

NEUE PRODUKTE: KONZENTRATION AUF UNSERERE LETZTEN INNOVATIVEN LÖSUNGEN ”

**Osteo Safe®, das 1.
automatische Osteotom
auf dem Markt**



**Bei krestalem Sinuslift und
Verdichtung des Knochens, bei
Knochen mit geringer Dichte,
ist Osteo Safe® eine wahre
Innovation.**

- Für den Arzt stellt Osteo Safe® eine sichere Methode zur Verfügung, **die eine minimal-invasive Knochenpräparation ermöglicht**. Die vereinfachte und kurze Sequenz der 4 Osteotome

ermöglicht die Positionierung der Implantate während desselben chirurgischen Eingriffs mit einer besseren Präzision und einem wirklichen Zeitgewinn. Das Instrument kann mit nur einer Hand gehalten und geführt werden und bietet dem Behandler während des Eingriffs einen klaren Überblick.

- Für den Patienten ist diese Methode des gezielt geführten Impulses während der Behandlung im Knochen deutlich angenehmer

- Das+** Als erstes vorkalibriertes Einschlaginstrument, das direkt an einen Mikromotor angeschlossen werden kann, wird Osteo Safe® als Komplettset verkauft. Dank ISO-Standard 3964 ist es mit allen Motoren und Behandlungsstühlen kompatibel.

**Bohrerstoppsystem Axiom® REG/PX:
Ergonomie und Leistung**



Zur Garantie des Erfolgs der Osteotomie und der Sicherheit der Patienten sind zwei Kriterien entscheidend: die Tiefe und die Achse der Bohrung. Deshalb hat Anthogyr eine völlig neue Bohrerstoppkassette entwickelt.

- Direkter Einfluss auf das Winkelstück
- Die Funktion "Rausfallschutz" dank einer Blockierung der Bohrstopphülsen im Tray mittels Verriegelung der Verschlussplatte
- Sehr genaue Identifizierung des Durchmessers und der Länge der

jeweiligen Hülsen
- Vereinfachung des Bohrprotokolls.
- Integrierte Positionierungshilfe der einzelnen Hülsen für das Zurücksetzen ins Tray.

- Das+** Eine Auf- und Entnahmeeinrichtung ohne Handkontakt, daher keine Gefahr der Handschuhperforation.

FlexiBase® :
Axiom® Aufbau
100% vielseitig



Als Titan-Aufbau für das Labor ist FlexiBase® für Implantate und verschraubte Einzelzahnversorgungen mit Kronen geeignet, die mittels Zerspanen oder Überpressen hergestellt und verklebt werden. Der Aufbau ist zu 100% vielseitig und kann mit vielen Materialien (Zirkon, Keramik usw.) verwendet werden. Mit zwei Austrittsdurchmessern, einer reduzierten Kronenhöhe, einer variablen Gingivahöhe und einer maximierten koronalen Wandstärke unterscheidet sich FlexiBase® zusätzlich und kann eine Vielzahl an Indikationen abdecken.

- Das+** Flexibase® profitiert vom Garantieprogramm Anthogyr Serenity®.

aktuell

“ANTHOGYR TREIBT SEINE INNOVATIONEN VORAN!”

LabCom LEAD :
eine exklusive Zusammenarbeit,
die Innovationen vorantreiben



Der Anthogyr Konzern, in Zusammenarbeit mit dem öffentlichen Forschungslabor MATEIS-Matériaux, Technik und Wissenschaft (gemischte, gemeinsame Forschungsabteilung von der INSA in Lyon, dem CNRS und der Universität Claude Bernard in Lyon I) ruft das LEAD Spitzenlabor in Dentalanwendungen ins Leben.
Eingeführt im Mai 2015 zielt LEAD darauf ab, die Forschung und die Entwicklung auf dem Gebiet der Biomaterialien für dentale Anwendung zu fördern.

Ein gesunder Geist in einem gesunden Körper!

Überzeugt, dass dauerhafte Leistung nur im Zusammenwirken mit der Umwelt und in Übereinstimmung mit deren Werten erreicht wird, beteiligt sich Anthogyr an mehreren lokalen Partnerschaften.

Das Unternehmen ist ein treuer Partner bei sportlichen Ereignissen, wie dem MB Race Culture Vélo. Jedes Jahr, seit seiner Gründung, engagieren sich ein Dutzend Mitarbeiter an diesem VTT-Rennen, das auf dem Areal des "Domaines du Mont-Blanc" stattfindet und als eines der härtesten der Welt bekannt ist. Anthogyr engagiert sich auch beim Internationalen Triathlon am Mont-Blanc in Passy und am Bergkamm-Trail in Châtel.



Austausch bewährter Praktiken und Ausbau des Netzwerks mit dem KREIS von Anthogyr



By Anthogyr

Der KREIS führt die Anwender von Anthogyr Implantaten zusammen. Er gibt ihnen die Möglichkeit des Erfahrungsaustauschs unter Kollegen und bietet dadurch beste Voraussetzungen zur Entstehung neuer Lösungen für die Praxis und die Behandlung der Patienten.
Die erste Begegnung der Mitglieder des KREIS, die unter dem Motto "Fortschrittliche Eingriffe" stand, fand am 2. und 3. Juli 2015 in der Zentrale von Anthogyr in Sallanches statt.

Für den #2 KREIS mit zahlreichen Workshops wird der Austausch der Behandler untereinander eine zentrale Stelle einnehmen.

Erleben Sie am Donnerstag, den 17. März eine gute gemeinsame Zeit in einer traumhaften Umgebung, mit einem Abend an einem angenehmem Ort. Sportlich oder beschaulich, lassen Sie sich zu einem verlängerten Aufenthalt in dem renommierten Skiorientierten Megève verführen.



Der #2, Kreis am 17. UND 18. MÄRZ 2016
LIMITIERTE TEILNEHMERZAHL



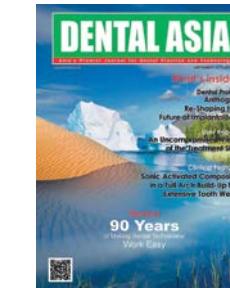
“INFORMATION IM VORDERGRUND”

Anthogyr in der internationalen Presse

Die Aufmerksamkeit der internationalen Medien.

Dental Asia, dieses Medienecho zur strategischen Positionierung von Anthogyr auf dem asiatischen Markt und zum Aufbau der Anthogyr Filiale China in Peking, zeichnet das Portrait des Unternehmens und erteilt Dave Tan, dem Vertriebsverantwortlichen von Anthogyr der Region Asien-Pazifik, das Wort.

(Dental Asia, September-Oktober 2015) •1



1

Die Ausgabe "Spezial 10 Jahre" der Zeitschrift EDI Journal - European Journal for Dental Implantologists widmet Anthogyr eine komplette Seite.

(EDI Journal, product report S. 133 - Band 11 Ausgabe 2 / 2015) •2



2

Erster Artikel über Anthogyr in der amerikanischen Presse! Inclusive Magazine greift im Detail die Behandlung eines zahnlosen Patienten mit Axiom® REG Implantaten durch Dr. Paresh B. Patel auf. Ein Fallbeispiel über die Vielfältigkeit der modernen Implantatherapie.

(Inclusive Magazine - Band 6, Ausgabe 2) •3



3

“BEGEGNUNGEN”



24-28 NOVEMBER 2015

ADF-Kongress

Im Palais des Congrès – Paris (Frankreich)

Im Rahmen der ADF gab es ein Anthogyr Symposium. Die Ärzte Dr. Guillaume Becker und Dr. Jean-Baptiste Verdino führten die Konferenz. Moderator war Dr. Philippe Colin : "Implantatbehandlung des komplett Zahnlösen: Entscheidungskriterien, Wahl der Therapie und neue Perspektiven".

DONNERSTAG, 26. NOVEMBER - 18.30 Uhr
Im Palais des Congrès, Saal 352 B

27-28 NOVEMBER 2015

Implant Expo

Wien (Österreich)

27-30 JANUAR 2016

CIOSP

Sao Paulo (Brasilien)

2-4 FEBRUAR 2016

AEEDC

Dubai (Vereinigte Arabische Emirate)

25-27 FEBRUAR 2016

Chicago Midwinter Meeting

Chicago (USA)

10-12 MÄRZ 2016
Expodental
Madrid (Spanien)

17-18 MÄRZ 2016
Kreis # 2
Megève (Frankreich)

7-9 APRIL 2016
Dental Forum
Paris (Frankreich)

8-10 APRIL 2016
IDEM Singapur

21-23 APRIL 2016
Osteology Congress
Monaco

Im Netz :
Das neue
Webdesign auf
Anthogyr.com
und die
Facebook-
Seite Anthogyr
corporate.

www.anthogyr.com

Um dem Besucher in kürzester Zeit ein Maximum an Informationen zu geben, wurde die Webseite neu überdacht.

Ein Augenblick genügt, um die aktuellsten Nachrichten zu durchforsten und die Schlüsselemente zu identifizieren, insbesondere die Rubrik Simeda® sowie das Schulungszentrum.



“DAS TEAM ANTHOGYR SETZT AUF MANNSCHAFTSGEIST!”



Anaïs Marguerite,
Leiterin der klinischen Projekte

Anaïs, seit 2012 Leiterin der klinischen Projekte in der Marketingabteilung des Anthogyr Konzerns, hat mit ihrer Idee die Corporate Games ins Leben zu rufen, bei vielen sportlichen Kollegen Begeisterung ausgelöst. «Bei unseren ersten Spielen 2014 waren wir 74 Teilnehmer, 2015 waren schon 30% mehr angemeldet. Ein wirklich schönes Ergebnis und der Beweis für Mannschaftsgeist».



«Wir waren eine der wenigen Mannschaften, die von einem fröhlichen Cheerleader-Team unterstützt wurde – wie die großen Sportvereine!»



Corporate Games : ein sportliches und festliches Wochenende unter der Julisonne.

Ein Drittel der Belegschaft, also mehr als 100 Mitarbeiter, haben bei den Corporate Games teilgenommen. Die überbetrieblichen Mehrdisziplin-Wettkämpfe wurden am Ufer des Sees von Annecy ausgetragen. Anaïs Marguerite erinnert an die stärksten Momente.

Der Sport

Eine gute Gelegenheit sich zusammenzufinden, sich kennenzulernen, denn in einem Unternehmen mit fast 300 Mitarbeitern, ist es unmöglich, dass alle sich untereinander kennen.

«Das ist ein besonderer Moment, währenddessen man Verbindungen knüpft, vor allem zwischen den Mitarbeitern der Verwaltung und der Produktion. Ein erster Austausch findet schon im Vorfeld statt, da einige Mannschaften vor den Corporate Games trainieren, und natürlich überdauern die Beziehungen das Ereignis!»



Der Teamgeist

«Das Drachenboot, Aushängeschild der Wettkämpfe! Ohne Zweifel das, was am besten den Teamgeist widerspiegelt, da wir alle im selben Boot sitzen. Es gibt keine unterschiedlichen Ebenen, jeder gibt sein Bestes, und wir nehmen gemeinsam die Herausforderung an».



Engagement, Dynamik, Zusammenhalt ...

Geteilte Werte, sowohl auf dem Volley-Ball Feld, wie auch auf dem des Unternehmens! Alle Konzernabteilungen waren vertreten, vor allem die der Produktionsstandorte Mersch in Luxemburg und Sallanches.

«Bei so vielen Leuten konnten wir 2 Fussballteams, 1 Handballteam, 2 Volleyballteams, 3 Pétanque-Teams, 1 Drachenbootbesatzung, Läufer, Schwimmer, Radfahrer und VTT-Fahrer aufstellen können.»

Eric Genève, Vorstandsvorsitzender von Anthogyr, hat selbst an den Corporate Games als Mitglied der VTT-Fahrer teilgenommen und ist den Trail von 14 km gelaufen!

Aufmerksamkeit



Jedem Wettkampf seine Bewertung

«Während der Siegerehrung, in diesem Fall bei der Vergabe der Silbermedaille an das gemischte Team des VTT-Rennens, stand die ganze Belegschaft vor dem Podium, um zu applaudieren und ihren Stolz zu zeigen, Teil der Mannschaft von Anthogyr zu sein!»

Eine gute Stimmung und viel Enthusiasmus!
«Das Feedback der Teilnehmer ist sehr positiv. Über den Wettbewerb hinaus, bleibt allen das schöne Gefühl der Erfüllung und Zufriedenheit, sich den sportlichen Herausforderungen gestellt zu haben. Man spricht noch heute darüber. Zudem wurde ein Poster mit den schönsten Bildern des Ereignisses erstellt. Es hat einen Ehrenplatz in der Firma und hält die Erinnerung an dieses Ereignis wach».



Ein Anthogyr-Team, das sich sehen lassen kann

Banner, Kappen und Polos: Die Mitarbeiter haben die Farben von Anthogyr hoch getragen.

«Während dieser zwei Tage hat uns mehr verbunden als nur die Arbeit. Wir haben eine gute Gruppendynamik und einen großartigen Teamgeist entwickelt».

“DIE DIGITALE FORM, NACH ANTHOGYR KUNDENSPEZIFISCHE LÖSUNGEN SIMEDA®”



Julien Bieber,
Verantwortlich für den Sektor Digitaltechnik

30%
JÄHRLICHES
WACHSTUM
SEIT 2012

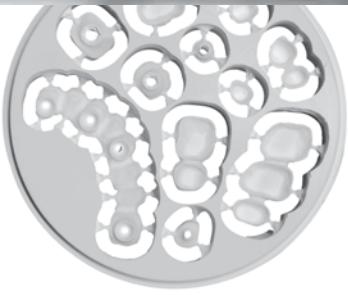
EINE
PRODUKTIONSTÄTTE
VON
1.000qm
BASIS IN MERSCH
IN LUXEMBURG,
ZERTIFIZIERT NACH
ISO 9001 UND ISO 13485

75%
DER SIMEDA®-
PROTHESEN
WERDEN
IM ZEITRAUM
VON 48 STD.
AN DIE LABORE
GELIEFERT.



David Sibaud,
Generaldirektor von Simeda®

**Wenn die Digitaltechnik
die Implantologie neu erfindet...**



Getreu seiner Berufung als "Prime Mover in Implantologie" (Die Triebfeder in der Implantologie) bietet Anthogyr mit der luxemburgischen Filiale Simeda® eine innovative CAD/CAM-Lösung für alle mit Brücken und Kronen versehenen Implantate. David Sibaud, Generaldirektor von Simeda® und Julien Bieber, Verantwortlicher für den digitalen Sektor, konzentrieren sich darauf, die digitale Strategie beständig weiterzuentwickeln.

**Wie hat sich der Aufschwung
der Simeda® Lösung entwickelt?**

David Sibaud : Simeda®, dessen Akronym Solutions In Medical Application (Lösungen in medizinischen Anwendungen) bedeutet, hat sich seit seiner Gründung 2007 im Markt etabliert. Wir haben ein klares Ziel gesetzt: unsere Kompetenzen in der Feinmechanik zu nutzen, um maßgefertigte Teile im digitalen workflow herzustellen. Die Integration von Simeda® in 2012 als digitale Lösung von Anthogyr, war ein wirksames Instrument.

«Mit dieser CAD/CAM-Lösung (...) besitzt Anthogyr eine perfekt gesteuerte und wettbewerbsfähige Lösung auf dem hart umkämpften Markt der Implantologie».

Wir haben von der Expertise des Konzerns profitiert, insbesondere in der Materialverarbeitung und F&E (Forschung und Entwicklung). Dies hat zur Zuverlässigkeit, zur Professionalisierung und Weiterentwicklung des digitalen Angebots beigetragen und geholfen, an Sichtweite zu gewinnen. Heute, mit dieser attraktiven CAD/CAM-Lösung, die seit ihrem Kauf 30 % gewachsen ist, hat Anthogyr eine perfekt gesteuerte und wettbewerbsfähige Lösung auf dem hart umkämpften Markt der Implantologie.

Was zeichnet den Digitalbereich aus?

Julien Bieber : Zusammenfassend handelt es sich darum, aus der physikalischen Welt in die virtuelle Welt zu wechseln, dann wiederum von der virtuellen in die physikalische. Dank der Techniken zum 3D-Scannen modellieren wir den Mundraum des Patienten, der uns als Basis für die virtuelle Fertigung von perfekt sitzenden und seiner Morphologie angepassten Prothesen dient. Die digitale Datei der Prothese wird unserem Produktionsteam übersandt, welches das Teil fertigt. Der digitale Bereich vereint eine Reihe von Werkzeugen, die es erlauben, eine digitale Produktion zu erzeugen.

**Was sind die zu bewältigenden
technischen Herausforderungen?**

David Sibaud : Die Herausforderung für diesen digitalen Bereich liegt in der Massenproduktion und darin, mit standardmäßiger Ausrüstung in kürzester Zeit den medizinischen Grundanforderungen zu entsprechen. Um dieses Ziel zu erreichen, schlagen wir einen "offenen" Scanner vor, dessen Genauigkeit die Übertragung digitaler Dateien implantatgetragener prothetischer Elemente ermöglicht. Parallel dazu werden die Kunden für den Gebrauch dieses Scanners geschult, und wir haben einen sehr leistungsfähigen, technischen Kundendienst zur Unterstützung unserer Kunden eingerichtet. Intern war es notwendig, den Maschinenpark anzupassen, wobei verschiedene Technologien und Produktionsverfahren zusammengelegt wurden. Diese stehen wiederum in direktem Zusammenhang mit der Materialverarbeitung und unserem Service.

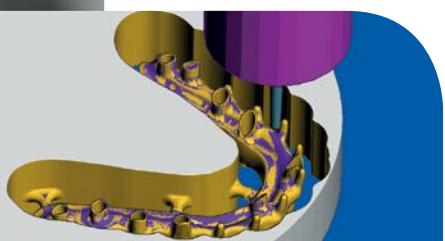


Bietet die Simeda® Lösung aus Ihrer Sicht viele Vorteile für Implantologen und Zahntechniker?

Julien Bieber : Mit dem Ziel, den Alltag unserer Kunden zu vereinfachen, ist Simeda® ein "offenes" Produktionszentrum.

Die Labore können uns digitale Daten zusenden, die mittels verschiedener CAO1 Softwarereprodukte designet wurden. Hieraus fertigen wir dann individuellen Zahnersatz. In konstanter Entwicklung, erlaubt uns unsere Simeda®-Thek (digitale Bücherei der Implantate), auf über 220 Implantat-Plattformen zurückzugreifen. Diese wiederum bilden mehr als 20 Implantatsysteme am Markt ab. Mehr als ein Fertigungscenter, bieten wir unseren Kunden sehr enge Betreuung. Mittels digitaler Bandbreite, dem virtuellen Modelierservice und technischen Support sowie speziell ausgerichteten Schulungen, liefern wir einen allumfassenden Service für unsere Kunden.

David Sibaud : Motivierend für den Kunden heute ist es, in Anthogyr einen Ansprechpartner zu finden, der fähig ist, sämtliche Lösungen, die Implantologie und Prothetik betreffend anzubieten.



«Wir bieten unseren Kunden ein sehr starkes Know-how auf dem Digitalkanal dank unserer Dienstleistungen des Modellierens.»

Wie verläuft der Produktionsablauf?

Julien Bieber : Wir stützen uns auf ein interdisziplinäres Team von Ingenieuren, Zahntechnikern und Prothetikern. Die Zeitskala ist sehr kurz, 75 % unserer Produktion muss innerhalb von 48 Std., nach Auftragserteilung, geliefert

werden, es verbleiben uns 24 Std. zum Entwickeln, Programmieren, Fertigen, Kontrollieren und Verschicken der Teile. Unser neues Produktionszentrum wurde rundum optimal auf die Produktionskette ausgerichtet. Wir sind mit robotisierten 5-Achsen-Maschinen ausgerüstet, die ideal für die Herstellung von individuellem Zahnersatz geeignet sind.

Sind mehrere Werkstoffe verfügbar?

David Sibaud : Die Palette der Materialien umfasst medizinisches Titan für eine leichte Prothese, Chrom-Kobalt für eine leicht zu keramisierende Prothese, aber auch plastische Kunstharze (PMMA) und Zirkon.

Haben Sie sich entschieden Ihr Zirkon selbst herzustellen?

David Sibaud : Wir hatten sehr schnell den Willen, die gesamte Produktionskette zu bewältigen. Die Materialien stellen ein grundlegendes Glied dar, um die Festigkeit, die Ästhetik und die Haltbarkeit (Strapazierfähigkeit) der Produkte zu garantieren. Um diese Spitzenqualität zu gewährleisten und die volle Qualitätskontrolle zu bewahren, haben wir uns intern dazu entschlossen, unsere eigenen Keramiken herzustellen. Sie zeichnen sich durch hohe und konstante mechanische Eigenschaften aus. Das ist ein entscheidender Vorteil für die Prothetiker.

Wie organisiert sich die F&E Abteilung von Anthogyr im Bereich der CAD/CAM -Innovation?

F&E (Forschung und Entwicklung) wird am Hauptsitz von Anthogyr in Sallanches ausgeführt, und unsere Ingenieure stehen in permanentem Kontakt mit der F&E Abteilung.

Diese Synergie zwischen den Teams verleiht eine beispielhafte Dynamik. Jeder bringt seine Kenntnisse ein und profitiert von der Kompetenz des anderen, um die Lösungen von morgen zu fördern. Ziel ist es, die möglichst besten Ergebnisse in Bezug auf Funktionalität, aber auch Ästhetik zu bieten.



simeda®

web order



Fokus
auf die Dienstleistungen von Simeda®

Für David Sibaud «sind die Dienstleistungen wesentlicher Bestandteil des Angebots von Simeda®. Das beginnt mit einer individuellen Begleitung vom Einsteiger bis zum Experten, bis zu einer optimalen Kenntnis unserer Lösungen. Unsere Benutzer können ebenfalls auf die Reaktionsfähigkeit der mehrsprachigen (englisch, französisch, deutsch, italienisch) Hotline und die Unterstützung des technischen Supports, zusammengesetzt aus sieben hoch spezialisierten Zahntechnikern, zählen. Wir haben gerade unsere neueste Dienstinnovation gestartet: die neueste Fassung der Online-Bestellung. Dieses

Online-Bestell-Tool finden unsere Kunden auf der Website www.anthogyr.com. Dank der ergonomischeren Schnittstelle, können sie die Produkte besser ansehen, mit wenigen Klicks bestellen und die nachfolgenden Etappen verfolgen: von der Auftragsregistrierung, den verschiedenen Entwurfsphasen, der Produktion, bis hin zum Verteilerkreis. Diese Schnittstelle bietet schnellere Reaktionszeiten, ein Anliegen der Praktiker und ihrer Patienten, für die die Bearbeitungsdauer von entscheidender Bedeutung ist.»

Kundendienst, verknüpft mit unserer Erfahrung.

«Jeder bringt seine Kenntnisse ein und profitiert von der Kompetenz des anderen, um die Lösungen von morgen zu fördern.»

begegnung

“ANTHOGYR WÄHLEN, UM ZUR ZUKUNFT UNSERES HANDWERKS BEIZUTRAGEN”

Doktor David Norré,
implantologischer Chirurg
und Jan Donck, Zahntechniker

Alle beiden kommen aus Brüssel. Doktor David Norré und der Zahntechniker Jan Donck waren die ersten belgischen Profis, die das digitale Angebot SIMEDA® gewählt haben. Überzeugt von seinen Vorteilen und seinem Potential gehören sie heute zum Netzwerk an Spezialisten, auf das Anthogyr sich beruft, um die Erwartungen von Experten besser zu identifizieren und Produkte von morgen zu entwickeln. Sie erinnern sich für Inside an ihren Weg ins Digitale.

Neugier auf neue Implantationstechniken.

Die Geschichte beginnt parallel zur Karriere beider Fachleute. David Norré erhielt sein Zahnmedizindiplom 2001 an der Universität von Leuven (dt. Löwen) und entschloss sich dazu, sich in Oralchirurgie und Implantologie zu spezialisieren, 2009 gründete er das Zahnmedizinische Zentrum Iserna und besetzte es mit den innovativsten Ausrüstungsgegenständen im Bereich der Zahnchirurgie. Jan Donck arbeitet mittlerweile als Zahntechniker bei ihm. 2013 gründete er mit seinem Partner Jos Van Lanen das ultraspezialisierte und hochqualifizierte Labor Codenta. «Wir arbeiten seit 6 Jahren zusammen, wir teilen den gleichen Anspruch und die gleiche Neugier, was neue Implantationstechniken betrifft» betont David Norré.

Der Übergang zum Digitalen mit SIMEDA®

«Ich bin einer der ersten Kunden von Anthogyr Benelux! 2013 habe ich begonnen, ihre Instrumente, ihre Implantate und ihre digitalen Lösungen zu nutzen» informiert David Norré. «Die digitale Kurve zu nehmen, war angebracht, und ich habe mit dem SIMEDA®-Angebot Versorgungseffizienz und Komponentenqualität sondergleichen gefunden». Jan Donck : «Diese hoch präzise Technologie ermöglicht die Digitalisierung von komplexen Teilen und garantiert dabei noch eine schnelle Ausführung».

«Wir arbeiten seit sechs Jahren zusammen, wir teilen den gleichen Anspruch...»

Die CAD-Software ermöglicht viel Leichtigkeit, man kann beispielsweise in einem Winkel von bis zu 22 Grad arbeiten». «Ich denke, dass der größte Vorteil in der Gestaltungsfreiheit liegt. Ich kann vom Labor erbitten, die prothetischen Elemente viel individueller zu justieren, außerdem können unsere Implantologen und Zahntechniker viel reaktionsschneller interagieren. Letztlich profitiert der Patient von diesen Vorteilen, da er mit maßgeschneidertem Zahnersatz an Ästhetik und Komfort gewinnt» fügt David Norré hinzu.



Jan Donck, Zahntechniker und Doktor David Norré

Eine Beziehung des Vertrauens

«Ich möchte die Qualität der Kommunikation mit den Teams von Anthogyr loben», betont Doktor Norré. Sie sind für uns da und sehr aufmerksam bezüglich unseres

Bedarfs und unserer Retouren... Dies geht über eine geschäftliche Beziehung hinaus. Wir haben regelmäßigen Austausch und sind in den Prozess der Entwicklung von Lösungen eingebunden. Die Digitaltechnik revolutioniert die Implantologie und eröffnet neue Perspektiven. Es ist wichtig, ein

Die Schlüssel zu einem digitalen Übergang gefunden

«Wir haben beide vor dem digitalen Zeitalter praktiziert und mussten uns anpassen. Obwohl die Software-Schnittstelle CAD einfach und intuitiv ist, liegt die Stärke von SIMEDA® in der angebotenen Betreuung der Fachleute. Es gibt Schulungen, um die Software zu beherrschen und sich verschiedenen Niveaus anzupassen. Das mehrsprachige Team des technischen Supports ist ebenfalls sehr effektiv, weil es ermöglicht, schnelle Lösungen für teilweise recht komplexe Problematiken zu finden», betont Jan Donck. «Ich für meinen Teil, schätze das Programm Anthogyr Serenity®, das echte Garantien auf Prothetik- und Implantatkomponenten bietet. Es ist ein zusätzliches Zeichen des Vertrauens», ergänzt David Norré.

DIE PRAXIS ISERNA

10 PERSONEN

7 ZAHNÄRZTE

DARUNTER 4 MITARBEITER,
3 ALLGEMEINPRAKTIKER

+ 1 PARODONTOLOGE
(ANERKANNTER SPEZIALIST),
1 KIEFERORTHOPÄDE
(ANERKANNTER SPEZIALIST),
1 ENDODONTOLOGE.

DAS LABOR CODENTA

2 PROTHETIKER, TEILHABER

1 MITARBEITER

Teil dieser Bewegung an der Seite Visionären zu sein. Es bestehen viele Herausforderungen auf dem Gebiet der Digitaltechnik, und ich bin davon überzeugt, dass sie nur durch einen direkten Austausch zwischen praktizierenden Ärzten und Industrie gelöst werden können».



“ANTHOGYR UND SEINE HÄNDLER: EINE EXZELLENTE PARTNERSCHAFT”



Géry Lamart,
Business Area Manager

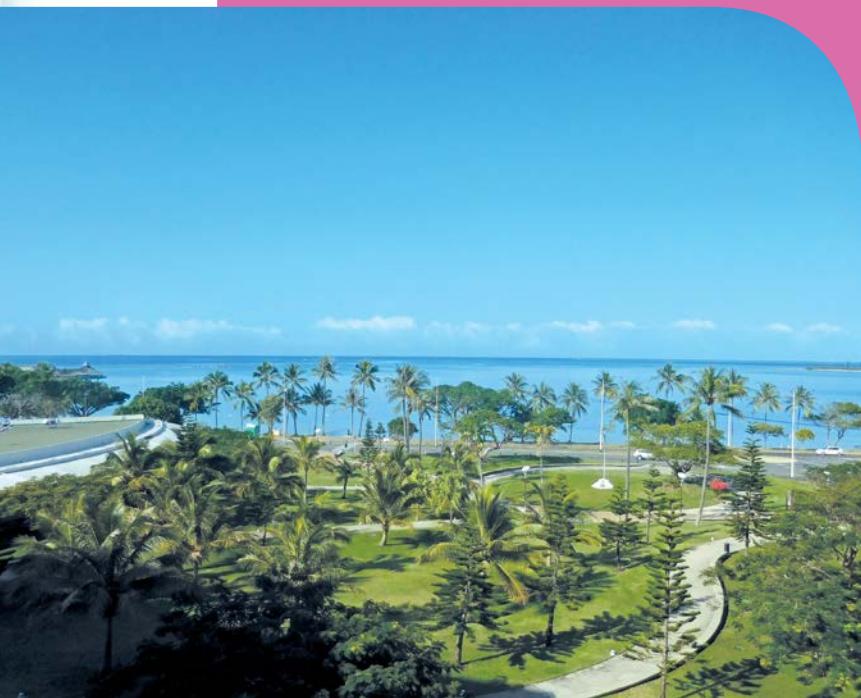
Anthogyr
around
the world

Parallel zur strategischen Niederlassung von acht Filialen rund um den Globus hat Anthogyr ein leistungsfähiges Netzwerk aus Großhändlern aufgebaut, das grenzübergreifend die Nähe zum Kunden ermöglicht.

Anthogyr ist zur Schlüsselfigur auf dem Gebiet der Implantologie geworden. Wegen seiner internationalen Bekanntheit muss der Konzern den Anforderungen der spezifischen Märkte gerecht werden, indem er sich durch seine Händler, die die selben Werte und Ziele haben, vertreten lässt. Géry Lamart, Geschäftsbereichsmanager, nutzt sein Wissen über die Weltmärkte, um dauerhafte Partnerschaften aufzubauen und eine langfristige Entwicklungspolitik umzusetzen.

8 TOCHTERGESELLSCHAFTEN

**100 LÄNDER IM VERTRIEB
AUF 5 KONTINENTEN**



2 Schulungen, organisiert in Nouméa im September 2015 mit Dr. Robert Roig.

Die Frage der Verteilung

Anthogyr ist in 100 Ländern erfolgreich vertreten: ein Beweis für die Premium-Qualität und die hervorragenden Serviceleistungen. Um dieses hohe Niveau zu garantieren, wählt der Konzern seine Händler streng aus. «Unsere globale Reichweite hilft uns, Talente zu entdecken und ihr Potential zu bewerten», betont Géry Lamart. «Wir versichern uns natürlich der Zuverlässigkeit und der Sicherheit der Struktur, die lokal anerkannt und finanziell solide sein muss. Leidenschaft und Motivation sind notwendige Kriterien für eine Leistung im Gesundheitssektor».

«Auch in mehr als 20.000 km Entfernung ist es uns möglich, die gleiche Dienstleistung wie in der Metropole (Hauptstadt Paris) zu bieten.»

Eine siegreiche Begleitung

Für Anthogyr bedeutet Händler zu sein mehr, als nur die Rolle eines Verkäufers inne zu haben, es heißt auch, sich als veritabler Partner zu behaupten. «Wir arbeiten trotz der Entfernung Seite an Seite. Unser Engagement beginnt mit der Antragstellung für die Produktzertifizierung bei lokalen Gesundheitsbehörden: die Zauberformel um die Kommerzialisierung zu beginnen. Der Erhalt derselben kann je nach Land bis

KONZENTRATION AUF Neu-Kaledonien

Im Jahr 2014 beginnt Anthogyr eine Partnerschaft mit einem Händler in Neu-Kaledonien. «Nach 18 Monaten der Zusammenarbeit haben wir mit ihm und einem unserer beratenden Chirurgen eine Erstausbildung in Implantologie und implantatgestützter Sanierung sowie eine weitergehende Ausbildung in Erneuerung von Knochengewebe und Zahnfleisch in Noumea ins Leben gerufen. Das Ziel war zu zeigen, dass wir auch in mehr als 20 000 km Entfernung in der Lage sind, den gleichen Dienst anzubieten wie in der Hauptstadt. Und über die medizinischen Gerätschaften hinausgehend, hat jeder Zahnarzt Zugang zu unserer Hotline, der es ihm gestattet, unseren „klinischen Berater“ zu befragen. Diese Fragen können sowohl die Produkte als auch chirurgische Abläufe betreffen.»

zu 3 Jahren dauern. Anthogyr verteilt seine internen Schulungsprogramme ebenfalls, um die Produktkenntnisse der Händler zu vervollständigen und sie in ihrer täglichen Kommunikation mit wissenschaftlichen Gesellschaften, Universitäten und Referenten zu unterstützen. «Wir sind vor allem darauf bedacht, Zahnärzten und Chirurgen einen hervorragenden Service zu bieten, was eine Optimierung der logistischen Abläufe und die lückenlose Aktionsfähigkeit der Konzernzentrale gegenüber den Erwartungen der praktizierenden Ärzte erfordert».

Zuhören und Nähe

Kundenzufriedenheit ist ein tief verwurzelter Wert in der Anthogyr Kultur, und ist hier kein Hindernis, im Gegenteil! Darum achten die Händler, die die Gemeinschaft der globalen Märkte bilden, besonders aufmerksam auf das Feedback der praktizierenden Ärzte, das sie ihrerseits dann der Konzernzentrale rückmelden. «Dieses aktive Zuhören ist unsere Stärke. Indem wir unsere Arbeit auf den Austausch und die Teilhabe an Erfahrungen stützen, bleiben unsere Produkte und Dienstleistungen international innovativ und nachhaltig.»

«Entfernung ist kein Hindernis, im Gegenteil.»

PREPARE FOR
A NEW ERA...



MORE COMING SOON