

inSide

Das internationale Unternehmensmagazin von Anthogyr



IM FOKUS

EIN NEUES KAPITEL UNSERER
UNTERNEHMENSGESCHICHTE

SEITE 2

INTERVIEW MIT

KARL-HEINZ DEMMLER
STRAUMANN DEUTSCHLAND
SEITE 10

AUS ALLER WELT

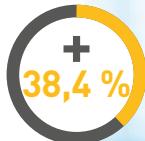
JENS DEXHEIMER
STRAUMANN EUROPA
SEITE 12

Anthogyr
A Straumann Group Brand

2018, EIN DURCH STARKES WACHSTUM GEPRÄGTES JAHR



verkaufte
Implantate
weltweit



Umsatz im
europäischen
Implantategeschäft



Umsatz mit
individueller
Simated® Prothetik
in Europa

430
MITARBEITER

R&D
8 % UMSATZ

Umsatz 2018

(+ 10 %)
€ 50 MIO.

inSide

Das internationale Unternehmensmagazin von Anthogyr

Herausgeber:
Valérie Genève

Leitung Unternehmenskommunikation:
Laetitia MARTIN-BERNE

Redakteure:
Raphaëlle Broz, Raphaël Castera,
Laetitia Martin-Berne

Fotos:
Julien Cuny, Godefroy De Maupeou, Jean-Marc FAVRE,
Bertrand Prudhon, David Vuillermoz (Cyclops workshop)

Auflage:
7.355 Exemplare

Design:
Anthogyr

Druck:
Imprimerie Plancher



Im
Fokus

Der Zusammenschluss mit dem weltweit führenden Anbieter von Dentalimplantaten war ein entscheidender Schritt, um die internationale Expansion von Anthogyr voranzutreiben. Es ist geplant, die Präsenz von Anthogyr auf allen fünf Kontinenten über leistungsstarke und effiziente Distributoren-Netzwerke auszubauen. Gleichzeitig soll die eigene Identität des Unternehmens bewahrt und gepflegt werden. Die nebenstehenden Zahlen illustrieren einige Ergebnisse dieser strategischen Entscheidung und lassen das grossartige Potenzial erahnen.

“ EINE GLOBALE
MARKE INNERHALB DER
STRAUMANN GROUP ”

INTERVIEW MIT ÉRIC GENÈVE

Erzählen Sie uns doch bitte, wie es zu dieser Partnerschaft mit Straumann kam?

Mein erstes Zusammentreffen mit Marco Gadola, dem CEO der Straumann Group, fand 2014 statt. Damals hatte die Straumann Group gerade eine Strategie zur Segmenterschliessung für ihre Aktivitäten auf dem Implantatemarkt auf den Weg gebracht. Das Ziel dieser Strategie war, ein starkes Netzwerk leistungsfähiger Unternehmen mit hohem Potenzial aufzubauen, um ein Marken-Portfolio zusammenzustellen, das alle Bedürfnisse des Marktes abdeckte. Ursprünglich war man mit dem Vorschlag an mich herangetreten, eine künftige Zusammenarbeit in Erwägung zu ziehen. Zum damaligen Zeitpunkt war ich jedoch noch davon überzeugt, dass Anthogyr in der Position und Lage war, sein internationales Wachstum als unabhängiger Player voranzutreiben.

Waren die Entwicklungen auf dem chinesischen Markt der Grund, warum Sie Ihre Entscheidung überdachten?

Definitiv. Nach 10 Jahren auf dem chinesischen Markt wurde China 2015 zum primären Wachstumsmarkt für Anthogyr. Um dieses Wachstumspotenzial voll ausschöpfen zu können und unsere Umsätze weiter zu steigern, beschloss ich, die Straumann

www.anthogyr.com



Group, den weltweit führenden Anbieter auf diesem Sektor, mit dem Vertrieb unserer Lösungen auf dem chinesischen Markt zu beauftragen. Unsere innovative und einzigartige Partnerschaft trat im März 2016 in Kraft und beinhaltete eine 30 %ige Beteiligung der Straumann Group an Anthogyr. Gestützt durch die Marketing- und Vertriebskapazitäten der Straumann Group konnten wir in China seither ein Umsatzplus von 30 % p. a. erzielen. Vor diesem Hintergrund weiteten wir 2017 unsere Partnerschaft auf den Vertrieb unserer Produkte in Russland aus.

Aus welchem Grund beschlossen Sie, sich der Straumann Group anzuschliessen?

Vor etwa einem Jahr zeichnete sich eine Tatsache deutlich ab: trotz unseres sehr starken und schnellen Wachstums wurde der Abstand zu den grossen international agierenden Unternehmen immer grösser. Obgleich wir auf dem Implantatemarkt in den letzten 10 Jahren stark gewachsen waren, brauchten wir mehr Zeit, um uns erfolgreich auf den internationalen Märkten zu etablieren. Im Kontext einer leistungsstarken Partnerschaft, in der alle Akteure zielorientiert zusammenarbeiten und ihre Aktivitäten konsolidieren, haben wir das Potenzial, in sämtlichen Regionen bedeutende Marktanteile zu gewinnen.

Um die Zukunftsfähigkeit unseres Unternehmens langfristig zu sichern, mussten wir uns darauf konzentrieren, unser internationales Wachstum zu beschleunigen. Da unsere Partnerschaften mit Straumann in China und Russland von einer dynamischen und effizienten Zusammenarbeit geprägt und äusserst erfolgreich waren, beschlossen wir, uns der Straumann Group anzuschliessen. Nach etwa einem Jahr mit intensiven Gesprächen brachten wir ein Projekt auf den Weg, das am 21. Mai dieses Jahres darin mündete, dass Anthogyr offiziell in die Straumann Group integriert wurde. Dieses Ergebnis erfüllt mich mit Stolz und Freude.

„Da unsere Partnerschaften mit Straumann in China und Russland ... äusserst erfolgreich waren, beschlossen wir, uns der Straumann Group anzuschliessen.“

Wie fügt sich Anthogyr in die Gesamtstrategie der Straumann Group?

Wir sind Teil der Multi-Brand-Strategie der Straumann Group. Ziel dieser Strategie ist ein Portfolio, das weltweit alle Bedürfnisse rund um die Zahngesundheit erfüllt. Wir sind dabei, uns in dem schnell wachsenden Segment für „höherwertige“ Implantatlösungen zu positionieren. Die Lösungen von Anthogyr mit ihrem hohen Zusatznutzen und ihrer attraktiven Markenpositionierung verfügen über ein hohes Wachstumspotenzial. Zusätzlich setzt die Politik der Straumann Group auf Synergien zwischen Marken, ermöglicht gleichzeitig jedoch allen Beteiligten, die eigene Identität zu bewahren und ihre Positionen auszubauen. Diese Perspektive hat mich besonders gereizt und letztendlich überzeugt.





Fertigungshalle in
Sallanches, Frankreich

Fokus

Partnerschaften mit Straumann
in China und Russland



Messestand in Guangzhou,
China, März 2019

Um die Marktpräsenz des Unternehmens in China weiter auszubauen, unterzeichnete Anthogyr, der einzige französische Implantathersteller mit Niederlassung in China, 2016 eine beispiellose Partnerschaftsvereinbarung mit dem weltweit führenden Anbieter Straumann. Ziel: der Vertrieb der in Sallanches, Frankreich, hergestellten Implantate und Instrumente. Das Absatzplus im Implantategeschäft von 189 % über drei Jahre (+ 33 % allein im Jahr 2018), zeugt vom Erfolg

dieser Partnerschaft, und die Zukunftsprognosen sind vielversprechend. 2025 wird der chinesische Markt weltweit der grösste Markt für Implantate sein. Basierend auf den Erfolgen in China weiteten Anthogyr und Straumann ihre Partnerschaft 2017 auf den russischen Markt aus. Im vergangenen Jahr verzeichnete Straumann in dieser Region bei Anthogyr Implantaten ein Absatzplus von 48,2 %.



Also bewahrt Anthogyr eine eigenständige Identität?

Die Qualität unserer Produkte, unsere Fertigkeiten und Kompetenzen und natürlich unsere besondere Kultur der Kundenbeziehungen sind die grundlegenden Werte, mit denen wir Zahnärzte und Zahntechniker und nun auch die Straumann Group überzeugt haben. Wir beabsichtigen nicht, hieran etwas zu ändern. Während wir nun ein neues Kapitel unserer Unternehmensgeschichte aufschlagen, bewahren wir unsere Kontinuität, indem wir das beibehalten, was unsere Stärke ausmacht: unsere Kultur, unsere Werte und unsere Unternehmensphilosophie. Wir werden weiter die Strategie verfolgen, die wir vor vielen Jahren festgelegt haben. Wir verstehen uns als eine innovative und dynamische Marke und pflegen engen Kontakt mit unseren Kunden, um ihnen relevante und effektive Lösungen zu bieten, die ihre Bedürfnisse erfüllen.

„Während wir nun ein neues Kapitel unserer Unternehmensgeschichte aufschlagen, bewahren wir unsere Kontinuität, indem wir das beibehalten, was unsere Stärke ausmacht: unsere Kultur, unsere Werte und unsere Unternehmensphilosophie.“

+189 %

**VERKAUFTEN IMPLANTATE IN
CHINA SEIT 2016**

Wird diese Kundennähe weiterhin ein wesentlicher Bestandteil Ihrer Philosophie sein?

Ja, die Nähe zum Kunden hat als ein grundlegender Wert höchste Priorität. Wir sind mehr denn je davon überzeugt, dass individuelle, an die Bedürfnisse unserer Kunden angepasste Lösungen der richtige Weg sind.

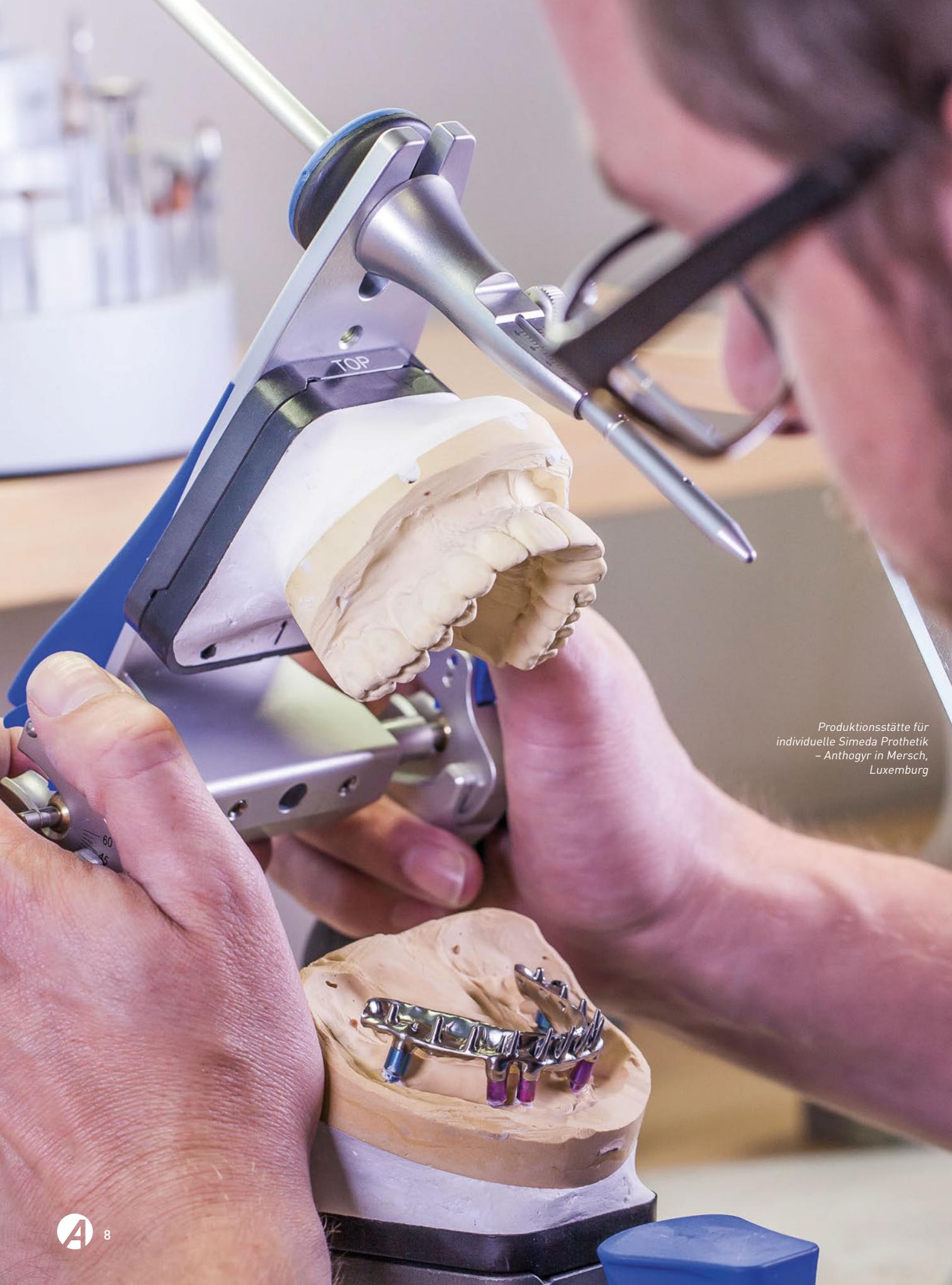
Indem wir engen Kontakt zu unseren Kunden halten und eine partnerschaftliche Beziehung des Zuhörens und Vertrauens aufbauen und pflegen, können wir ihre Wünsche und Bedürfnisse antizipieren und ihnen die bestmögliche Unterstützung bieten. Als langjähriger Anbieter von industriell hergestellten Lösungen freuen wir uns ganz besonders, dass wir nun auch produktbezogene Services anbieten können, die unser Lösungsangebot ergänzen.

Was wird aus den Events und Veranstaltungen für Anwender von Anthogyr Produkten?

Wichtige Kundenveranstaltungen wie die Multi Level*-Tour, Kurse in unserem Schulungszentrum Campus Anthogyr, Konferenzen, Symposien usw. werden weiter stattfinden, und wir planen, diese zu intensivieren. „Le Cercle“ fand am 5. Juli in Aix-en-Provence statt. Bei diesem Treffen hatten Implantologen und Zahntechniker die Gelegenheit, sich in konstruktiver Atmosphäre untereinander und mit dem Team von Anthogyr auszutauschen.

*Unternehmenszentrale
und Fertigungszentrum
für Anthogyr Implantate
und Instrumente in
Sallanches, Frankreich*





Produktionsstätte für
individuelle Simeda Prothetik
– Anthogyr in Mersch,
Luxemburg

Treffen der Anthogyr Teams
zum Anlass des 70-jährigen
Jubiläums von Anthogyr im
2017



Welche Vorteile können Anthogyr Kunden von dieser Integration in die Straumann Group erwarten?

„In Zusammenarbeit mit der Straumann Group werden wir neue Produktgruppen wie beispielsweise Biomaterialien in unser Angebot aufnehmen ...“

Unsere Kunden erhalten Zugang zu einem umfangreicheren Produkt-Portfolio und einer entsprechend grösseren Auswahl an Produkten und Lösungen. In Zusammenarbeit mit der Straumann Group werden wir neue Produktgruppen wie beispielsweise Biomaterialien in unser Angebot aufnehmen ... Ein weiterer Vorteil für unsere Kunden ist das umfassende professionelle Netzwerk, das den Austausch von Fähigkeiten und Wissen mit internationalen Kollegen ermöglicht.

Indem wir unsere Kräfte mit dem weltweit führenden Anbieter von Dentalimplantaten bündeln, sichert Anthogyr zudem langfristig die Zukunftsfähigkeit der Marke. Von dieser zusätzlichen Sicherheit werden sowohl Ärzte und Dentallabore als auch ihre Patienten profitieren.

Wie werden die Vertriebs- und Servicestrukturen von Anthogyr aussehen? Sind Verknüpfungen geplant?

Die wesentliche Entwicklung wird unsere französischen und internationa-
len Vertriebsteams betreffen. Diese werden den Tochtergesellschaften der Straumann Group angeschlossen, um von den Distributoren-Netzwerken der Gruppe profitieren zu können. Alle anderen Aktivitäten, d. h. die Entwick-

lung, Herstellung und Vermarktung unserer eigenen Produkte, bleiben in den Händen von Anthogyr. Aus Effizienzgründen wird es zweifellos zu einer gewissen Bündelung der internen administrativen und operativen Systeme (Vertriebsverwaltung, Logistik usw.) kommen, die Eigenständigkeit der einzelnen Marken bleibt jedoch erhalten. Obgleich keinerlei Dringlichkeit für Veränderungen besteht, ist uns sehr daran gelegen, unsere Pläne voranzutreiben, um für alle Beteiligten einen Mehrwert und Synergien und Kohärenz zwischen allen Teams zu schaffen.

Welches sind Ihre kurz- und mittelfristigen Ziele?

„Unsere kurzfristigen Ziele sind die Einführung der Marke in den USA und ...“

Mittelfristig möchte sich Anthogyr weltweit als starke Präsenz in allen wichtigen Implantologie-Märkten etablieren. Unsere kurzfristigen Ziele sind die Einführung der Marke in den USA und eine Verdreifachung unserer Absatzzahlen.

Anthogyr konnte in den letzten 10 Jahren ein starkes Wachstum verzeichnen. In 2009 hatten wir noch 150 Mitarbeiter, heute ist die Zahl auf 430 gestiegen. Wir sind motiviert, enthusiastisch und zuversichtlich. Diese neue Phase unserer Unternehmensgeschichte wird mehr als alles andere dazu beitragen, unser Wachstumsmoment zu stärken und unsere Zukunftsfähigkeit zu sichern. **Wir sind Anthogyr.**

Interview mit Karl-Heinz Demmler

„ANTHOGYR, EIN INTELLIGENTES UND ERSCHWINGLICHES SYSTEM ERGÄNZT DAS STRAUMANN PRODUKT-PORTFOLIO“

Mit mehr als 30 Jahren Branchenerfahrung ist Karl-Heinz Demmler ein hoch geschätztes Mitglied der Geschäftsleitung von Straumann Deutschland. Nach seiner Ausbildung zum Zahntechniker absolvierte Karl-Heinz ein betriebswirtschaftliches Studium. 1992 trat er als Regional Sales Manager für Straumann Deutschland in das Unternehmen ein und leitete einige Jahre zusätzlich als Geschäftsführer die Tochtergesellschaft in Österreich. Seit 2018 ist Karl-Heinz Leiter Head of Sales Implantologie der Straumann Group in Deutschland. Die Natur, und wie sie sich kontinuierlich an Veränderungen der Umwelt anpassen kann, ist für ihn das prägende Vorbild, auf dem seine Arbeitsphilosophie basiert, mit der er das deutsche Vertriebsteam Implantologie sehr erfolgreich leitet.

Wie beurteilen Sie Anthogyr?

Was mich an Anthogyr besonders reizt, ist seine lange Unternehmensgeschichte und das ausserordentliche Know-how: Das Unternehmen wurde vor mehr als 70 Jahren gegründet und blickt heute auf mehr als 35 Jahre Erfahrung in der Implantologie zurück. Der Marktstart des Axiom® Systems mit einem vollständigen Portfolio symbolisierte 2009 einen entscheidenden Schritt für das Unternehmen. Als ein ursprüngliches B2B-Unternehmen verfügt Anthogyr über herausragende technische Kompetenzen in der Konzeption und Herstellung von Implantaten, Dentalinstrumenten und anderen Medizinprodukten. Umfassendes Know-how ist ein weiterer wichtiger Faktor; als ein Zulieferer der Luftfahrtindustrie verfügt Anthogyr über weitreichende Erfahrungen im Bereich Präzisionstechnologien.

Denken Sie, dass Anthogyr für den deutschen Markt interessant ist? Und wenn ja, warum?

“Anthogyr bietet einige äusserst interessante Prothetikkomponenten.”

Das Portfolio der Straumann Group in Deutschland umfasst Straumann, Neodent, Medentika und künftig auch Anthogyr. Auf dem ersten Blick ein sehr umfangreiches Portfolio, das uns andererseits aber ermöglicht, Lösungen für die verschie-

*Karl-Heinz Demmler, Head of Sales
Implantologie Straumann Group.*

densten Kunden und Kundenwünsche anzubieten. Mit Anthogyr verfügen wir über ein intelligentes und schlankes System zu einem attraktiven Preis, das unser Portfolio perfekt ergänzen wird. Darüber hinaus bietet Anthogyr einige äusserst interessante Prothetikkomponenten. Ganz gleich welche Bedürfnisse ein Kunde hat, wir haben die Lösung für ihn.

Des weiteren bietet der CAMPUS Anthogyr unseren Kunden Schulungserlebnisse der Spitzenklasse: Die Teilnahme an Vorlesungen und Live-OPs in den Einrichtungen des CAMPUS Anthogyr und der einzigartige Spirit, der hier herrscht, sind ein wichtiges Instrument für den Aufbau und die Pflege von Kundenbeziehungen.

Welches Marktpotenzial sehen Sie für Anthogyr in Deutschland?

Obwohl das Unternehmen nur kurze Zeit am deutschen Markt aktiv war, hatte Anthogyr in Deutschland bereits eine treue Fangemeinde. Wir hoffen, diese Fangemeinde mit dem Relaunch von Anthogyr zu reaktivieren. Es ist richtig, dass sich bereits zahlreiche Implantatanbieter auf dem Markt tummeln. Wir sind aber davon überzeugt, dass wir mit Anthogyr einen Partner gewonnen haben, der sich durch ein intelligentes Portfolio und einzigartige Highlights auszeichnet.



Aus
aller Welt

„EUROPA: EINE VON STREBSAMKEIT UND ZUSAMMENARBEIT GEPRÄgte REGION“

INTERVIEW MIT JENS DEXHEIMER



Jens Dexheimer,
Vice President Straumann Group Europe

Könnten Sie Ihren beruflichen Werdegang in einigen wenigen Sätzen kurz zusammenfassen?

2010 stieg ich bei Straumann als Hub Manager Iberische Halbinsel ein. 5 Jahre später übernahm ich in Deutschland die Position des Country Managers. Anfang 2016 wurde ich Mitglied des Executive Management Boards als Verantwortlicher für Europa. Vor meiner Karriere bei Straumann war ich in verschiedenen Führungspositionen bei Procter & Gamble/Wella in Brasilien, Italien und Deutschland tätig, u. a. als Managing Director.

Welche Position haben Sie heute innerhalb der Straumann Group inne?

Als Vice President Europe bin ich für die Vertriebsregion Europa verantwortlich, diese umfasst Grossbritannien, die nordischen Länder, die Beneluxstaaten, Frankreich, Deutschland, die Schweiz, Österreich, die Staaten der Iberischen Halbinsel, Italien, Ungarn und die Tschechische Republik.

Was denken Sie über die Integration von Anthogyr in die Straumann Group? Welche Möglichkeiten eröffnen sich Ihrer Meinung nach für die verschiedenen europäischen Vertriebsregionen?

„Wir werden Anthogyr als eine unserer globalen Marken etablieren, mit Sallanches als International Headquarter.“

Anthogyr ist eine fantastische und gut etablierte Marke mit einem einzigartigen Markenerbe. Die Unternehmens-DNA von Anthogyr passt hervorragend zu Straumann. Wir werden Anthogyr als eine unserer globalen Marken etablieren, mit Sallanches als International Headquarter.

Neben der internationalen Markteinführung u. a. in den USA sehen wir zahlreiche Möglichkeiten innerhalb von Europa. Wir beabsichtigen, Anthogyr als unsere Marke im Upper-Value-Marktsegment zu positionieren und Neudent als unsere Marke im Lower-Value-Segment. Wir werden das Wachstum von Anthogyr in Frankreich stärken und den Markenauftritt in den bereits existierenden Märkten schärfen. In einem nächsten Schritt planen wir, weitere Märkte in Europa zu erschliessen. Die meisten unserer Kunden arbeiten mit mindestens zwei Implantatmarken. Mit Anthogyr können wir ihnen eine leistungsstarke Option anbieten.

Welche konkreten Schritte sind für die Integration der europäischen Tochtergesellschaften von Anthogyr in die Straumann Group geplant?

Die Integration soll bis Ende 2019 vollständig abgeschlossen sein. Ab Januar 2020 werden wir in den betroffenen Ländern ausserhalb Frankreichs jeweils nur eine juristische Person haben. Der Startschuss für die neue Organisation der Straumann Group wird im Januar 2020 fallen. Wir planen, den Vertrieb von Anthogyr und Neudent in den Ländern ausserhalb Frankreichs in einer Value-Vertriebsmannschaft zusammenzuführen. Die beiden Marken haben unterschiedliche Produktpositionierungen mit charakteristischen Zielgruppen. Da viele Implantologen wie gesagt mit mindestens zwei Implantatmarken arbeiten, wird die Value-Vertriebsmannschaft eng mit dem Vertrieb von Straumann zusammenarbeiten.

Welche Länder priorisiert Anthogyr für diese Integration?

Alle Länder, in deren Märkten Anthogyr bereits präsent ist, haben höchste Priorität, das heisst Frankreich, die Staaten der Iberischen Halbinsel, die Beneluxstaaten, Grossbritannien und Italien. Wichtigstes Ziel ist, eine nahtlose Integration zu vollziehen, um die Geschäftsausrichtung und das Wachstumsmoment aufrechtzuerhalten.

simeda[®]

AH SOLUTIONS - Argentum Axiom

axiom[®]
MULTILEVEL[®]Multi-level
Axiom[®] BL
Axiom[®] TL
Simeda[®] CAD-CAM
AxIN[®]INNOVATION inLink[®]

Können Sie uns Näheres zum französischen Markt und zu Ihrer Zusammenarbeit mit Philippe Neimark sagen?

„Frankreich wird damit gleich nach Deutschland unser zweitgrösster Markt in Europa sein.“

Strategisch konzentrieren wir uns sehr stark auf Frankreich, da wir hier mit Anthogyr, Neodent und Straumann der unangefochtene Marktführer sein werden. Frankreich wird damit gleich nach Deutschland unser zweitgrösster Markt in Europa sein.

Die Vertriebsmannschaft von Anthogyr wird Zugang zu einem breiten Produkt-Portfolio inklusive beispielsweise Biomaterialien erhalten, um die Bedürfnisse unserer Kunden volumnfänglich zu erfüllen. Philippe ist ein erfahrender und angesehener Business Leader. Er hat auf ganz bemerkenswerte Weise zum Erfolg von Anthogyr beigebracht. Ich geniesse die Zusammenarbeit mit ihm und schätze seine Meinung.

Wodurch zeichnen sich die Beziehungen zwischen den Teams von Straumann und Anthogyr und ihren Kunden aus?

Beide Marken überzeugen durch ihren einzigartigen Markenwert und ihre Zuverlässigkeit. Unsere Kunden schätzen unsere hochwertigen Lösungen und den Support, den wir bieten, sei es durch unsere Vertriebsteams, unser Angebot an Schulungen und Kursen oder unsere produktbezogenen Services. Die Vertriebsmitarbeiter beider Marken kennen und verstehen die Bedürfnisse der Kunden und sind in der Lage, schnell zu agieren.



Gibt es Übereinstimmungen zwischen den zwei Unternehmenskulturen?

Ja, die beiden Unternehmen passen kulturell sehr gut zusammen. Sie stehen für Unternehmergeist und hohe Kundenorientierung und zeichnen sich durch das hohe Engagement ihrer Mitarbeiter aus. Wir schätzen unsere Mitarbeiter sehr. Uns ist bewusst, dass ihre Kompetenz und ihr Engagement uns vom Mitbewerb abhebt.

Wie planen Sie, diesen Integrationsprozess zum Erfolg zu führen? Welche Prioritäten und Ziele haben Sie?

Wir haben ein Integrationsteam aus Mitarbeitern von Anthogyr und Straumann zusammengestellt. Éric als CEO von Anthogyr und seine Führungsmannschaft unterstützen uns sehr. Es steht ausser Frage, dass eine erfolgreiche Integration unverzichtbar für Entwicklung und Wachstum unseres Geschäfts ist. Um den Erfolg von Anthogyr auch in Zukunft sicherzustellen, planen wir weitere Investitionen. Unsere erste Priorität ist, die künftige Go-to-Market-Strategie in den genannten Ländern auszugestalten und zu implementieren. ☺





www.anthogyr.com

 **Anthogyr**
A Straumann Group Brand