

inside

Anthogyr's International Corporate Magazine



EN PRIMER PLANO

DIRECCIÓN DE
DESARROLLO
COMERCIAL

PÁGINA 8

ENCUENTRO

DR. ANTOINE MONIN,
LA INNOVACIÓN EN LA
PRÁCTICA

PÁGINA 12

AROUND THE WORLD

CHINA,
EL PROMETEDOR FUTURO DE
UN MERCADO HISTÓRICO

PÁGINA 14

Anthogyr
PRIME MOVER IN IMPLANTOLOGY



Plenamente comprometidos con el modelo industrial 4.0, nuestro objetivo es desarrollar una gama de servicios digitales innovadores y ergonómicos para nuestros clientes.

“AUMENTAR NUESTRA PROXIMIDAD GRACIAS A LA TECNOLOGÍA DIGITAL”

Anthogyr es actualmente una empresa especializada en el diseño y la fabricación de implantes dentales de alta calidad reconocida en todo el mundo.

Nuestro éxito se basa en valores sólidos: nuestra especialización industrial, nuestra capacidad para innovar y la importancia que otorgamos a las relaciones humanas. Vínculos valiosos que nuestros equipos establecen cada día, relaciones únicas que mantenemos con nuestros clientes.

Plenamente comprometidos con el modelo industrial 4.0, nuestro objetivo es desarrollar una gama de servicios digitales innovadores y ergonómicos para nuestros clientes. Una mayor conexión con nuestros socios implantólogos y protésicos nos permite ofrecer asistencia digital personalizada.

Fieles a nuestra estrategia, esta plataforma de servicios de gran valor añadido permitirá el desarrollo mutuo de nuestras competencias: una comunicación más dinámica, flujos más rápidos, más tiempo para atender a los pacientes...

También seguimos dedicados a la innovación de productos, como demuestra nuestra presentación a final de año de AxIN®, la solución de prótesis CadCam unitaria atornillada Axiom® Multi Level®.

Les invito a visitarnos en la feria IDS para presentarles nuestras novedades.

Éric GENÈVE,
Presidente y Director General

inSide

The International Corporate Magazine of Anthogyr

Director de publicación:
Eric GENÈVE

Responsable de comunicación:
Laetitia MARTIN-BERNE

Redactores:
Raphaëlle BROZ, Raphaël CASTERA,
Laetitia MARTIN-BERNE

Créditos de las fotos:
David VUILLERMOZ (Atelier du Cyclope),
Bertrand PRUDHON, Godefroy DE MAUPEOU

Tirada:
7355 ejemplares

Diseño:
Anthogyr / Charlotte Le Bacon

Impresión:
Imprimerie Plancher

www.anthogyr.com



“

ANTHOGYR EN ACCIÓN”

noticias

Innovación AxIN®, la solución unitaria personalizada

Con AxIN®, la innovación continúa. Mediante la creación de una corona de zirconio atornillada con acceso angulado, sobre una base de titanio específica, Anthogyr ofrece una solución unitaria Simeda® innovadora, sin necesidad de cemento. Apta para cualquier sector y fácil de utilizar, ofrece un excelente resultado estético y máxima seguridad biológica.

Basada en la filosofía de Axiom® Multi Level®, la solución AxIN® evita a los odontólogos la necesidad de manipular tornillos. Para restauraciones unitarias más estéticas, AxIN® reduce el riesgo de fractura y permite una fijación fácil y rápida en la boca, ya sea con los implantes Axiom® Bone Level o Axiom® Tissue Level, mediante la llave esférica común para todas las prótesis Simeda® y Connect+® con acceso angulado.

A semejanza de la versión múltiple

inLink®, AxIN® permite optimizar el diseño de la prótesis personalizando los perfiles de emergencia gracias a una angulación del eje totalmente libre de entre 0° y 25° y de tan solo Ø 2 mm. Ahora, AxIN® ofrece a odontólogos y protésicos la posibilidad de seleccionar un nuevo tipo de restauración unitaria, que garantiza el resultado estético y la seguridad biológica.



©Dr. Philippe Colin

Las ventajas

- Solución unitaria atornillada **sin cemento ni adhesivo**
- **Evita tener que manipular** tornillos
- **Acceso angulado** de 0° a 25° con eje estrecho
- Disponible en **3 tipos de zirconio**

©Dr. Philippe Colin



Christophe Antoine,
Director de
Transformación Digital

Christophe Antoine trabaja en el grupo Anthogyr desde enero de 2018, en el puesto de Director de Transformación Digital. Atraído por los retos, este ingeniero de 46 años, licenciado por la Ecole Centrale de Lyon, se incorporó a Anthogyr después de más de 15 años de experiencia en gestión de proyectos informáticos en entornos multiculturales. Su puesto más reciente fue el de Director de Informática en el grupo Bayer HealthCare, pero Christophe Antoine ha trabajado también en el sector de

la energía y el automovilístico. Como parte de su compromiso incondicional con el modelo de industria 4.0, el grupo Anthogyr desea explorar actualmente nuevos campos de aplicación para sus clientes. “Me atrajo especialmente la sólida cultura de innovación del grupo”, explica. “Lo que más me motiva es la posibilidad de contribuir aportando algo totalmente nuevo al mercado de la implantología, poniendo la revolución digital al servicio del cliente.” Una nueva forma de proponer una oferta de alta calidad y accesible.

EL CERCLE #4

El Cercle #4 reúne a la gran familia Anthogyr

El 22 y 23 de marzo pasado, los usuarios de las soluciones de implantes de Anthogyr se reunieron en Sallanches con ocasión de la cuarta edición del Cercle. En este encuentro para hablar sobre la solución Axiom® Multi Level®, los facultativos pudieron compartir su experiencia durante conferencias y tablas redondas moderadas por los doctores Claude Authelain, Guillaume Becker, Roch De Valbray, Nicolas Fousson, David Norré y Jean-Baptiste Verdino. El Dr. Charles Durif y su grupo Wake Up clausuraron este fructífero encuentro con música en el Refuge des Aiglons, en Chamonix.

¡Nos vemos el **5 de julio de 2019** para el Cercle #5!



Axiom® Multi Level® Tour 2018

¡En Francia y en el extranjero!

¡Gran éxito en 2017 con la asistencia de más de 2000 personas! El Axiom® Multi Level® Tour continúa su recorrido en Francia. Más de un centenar de personas participaron en la primera etapa en Biarritz, el 1 de junio de 2018. Después de Dijon a principios de octubre, el Axiom® Multi Level® Tour se reanuda **el 6 de diciembre con una tercera etapa en Estrasburgo.**

Bilbao, Barcelona, Málaga, Madrid, Lisboa y Oporto: este año, España y Portugal cuentan con su propia edición del Axiom® Multi Level® Tour. En total, 6 fechas, 8 conferenciantes y casi 200 asistentes a las conferencias de presentación de la solución para implantes Axiom® Multi Level®.



“ INFORMACIONES EN PORTADA ”

Anthogyr en la prensa



Securing excellent primary stability in soft bone

Realizando un puente de tres elementos, el Dr. Wasseem Noordin MSC describe cómo ha conseguido la pasividad de la prótesis y una fijación rápida del puente atornillado con la solución Axiom® Multi Level® y la conexión inLink®.

Dr Wasseem Noordin MSC, Implant Dentistry Today, julio 2018, Vol 12 Edición 4.

www.anthogyr.com



Caso de restauración estética sobre implantes por CAO (optimización asistida por ordenador), partes 1 y 2

El protésico Jean-Marc Faudi presenta un caso en el que la restauración sobre implantes Axiom® BL REG y Axiom® BL PX necesita un pilar personalizado Simeda®, en el que habrá que obtener imágenes 2D y 3D para validar el aspecto estético con el paciente.

Jean-Marc Faudi, Technologie Dentaire n° 377 mayo 2018, n° 378 junio 2018.



Corona unitaria sobre un implante Axiom® TL

Para una paciente de 65 años a la que le faltan las piezas 36 y 46 desde hace varios años, el Dr. Philippe Colin explica la idoneidad de una corona atornillada sobre un implante Axiom® TL con conexión plana, en particular en las regiones posteriores.

Dr. Philippe Colin, Corona unitaria sobre un implante Axiom® Tissue Level con conexión plana, Dentalespace, 5 junio 2018.

www.dentalespace.com/praticiens/formation-continue/

ECO-INICIATIVAS

Anthogyr se compromete con la calidad del aire

Sensible a la calidad del aire en el Valle del Arve, **Anthogyr se ha unido a GREEN**, una asociación creada por unas cuarenta empresas del sector.

La primera etapa consiste en compartir los coches, para lo cual GREEN se ha asociado con Klaxit, una aplicación para compartir el transporte en los trayectos del domicilio al trabajo. El objetivo es muy sencillo: fomentar el uso de vehículos compartidos para reducir el número de desplazamientos y las emisiones de CO₂ en el Valle del Arve. Anthogyr ha organizado desayunos informativos, reuniones de servicio y un concurso para dar a conocer la aplicación a su plantilla de 320 colaboradores del centro de producción de Sallanches.



“ LAS PRÓXIMAS CITAS ”



12-16 MAR 2019
I.D.S
Colonia
(Alemania)



25-27 ABR 2019
Osteology
Barcelona
(España)



26-28 SEP 2019
E.A.O
Lisboa
(Portugal)



3-5 OCT 2019
ARIA
Lyon
(Francia)



2-4 MAY 2019
ADI Team Congress
Edimburgo
(Escocia)

“SALA BLANCA: VISITA DE UNA ZONA FUNDAMENTAL”

Desde el centro de producción hasta la consulta dental, desde la máquina que moldea el material hasta la mano del facultativo primero y la boca del paciente después, el envasado de cada implante en sala blanca conecta simbólicamente los entornos industrial y médico. Descubrimos esta zona esencial.



**Marc Lavail,
responsable del sector de
implantes**

Contratado como montador en 1984, Marc Lavail ha ascendido gradualmente en la empresa ocupando diversos puestos. Actualmente es responsable del sector de implantes y dirige a un

equipo de 40 personas. Desde el control de calidad hasta el almacenamiento, pasando por la etapa esencial de envasado en sala blanca, garantiza con sus colaboradores que cada implante cumple los exigentes criterios establecidos por Anthogyr.

La sala blanca, un espacio aséptico de atmósfera controlada, tiene la particularidad de controlar la concentración de partículas. En Anthogyr, está formada por dos espacios que cumplen las normas ISO 7 y 5. “El acceso, estrictamente regulado, está autorizado únicamente a operadoras capacitadas vestidas con un mono integral. Todas han recibido formación interna y respetan los procedimientos exactos establecidos para evitar toda biocontaminación. Por supuesto, la sala se somete a un protocolo de limpieza y control particularmente estricto.”



**Una sala bajo estricta
vigilancia**

Características técnicas de la sala blanca

Se trata de la clasificación de la calidad del aire en el entorno, en este caso la sala blanca.

Conforme a la norma ISO 7, 352 000 partículas de $0,5\mu\text{m}^3$ de aire en la zona de envasado en blíster.

Conforme a la norma ISO 5, 3 520 partículas de $0,5\mu\text{m}^3$ de aire en la zona de salida de descontaminación para introducir el implante en el tubo.



Llegada en total conformidad

Como “puerta de entrada” de los implantes, la máquina de descontaminación los traslada de la cadena de control de calidad a la sala blanca, donde se envasan.

“Realizada en zona ISO 5, la más “limpia”, la primera operación consiste en envasar cada implante en un estuche individual formado por 7 elementos. Este envasado manual exige gran meticulosidad y rigor. Una operadora está a cargo del control en la sala.”



Envasado primario meticuloso y riguroso

Este envase exclusivo y patentado ha sido diseñado por el equipo de I+D de Anthogyr. Incluye un sistema de pinzas de titanio que inmovilizan el implante cuando el capuchón está cerrado y, si es necesario, permite volver a colocarlo en su tubo durante la intervención quirúrgica.



El envase para el implante, un detalle innovador

Tiene lugar en la zona ISO 7. “En cada envase individual se sellan en caliente simultáneamente la pestaña de apertura y el blíster. De esta forma el implante, introducido en su propia cavidad de plástico que después se sella herméticamente, queda perfectamente protegido hasta que el cirujano dentista abre el envase durante la intervención quirúrgica.”



Envasado secundario, una protección reforzada



Listo para entregar

“Desde el montaje del envase individual hasta la introducción en el blíster, la operación de envasado de un implante en sala blanca se realiza con rapidez. Los blísteres, que se producen en planchas de 9 unidades para facilitar su manipulación, salen por una cámara protegida. En el exterior se cortan por unidad, se esterilizan con rayos gamma, se integran en un envase de cartón, se almacenan y después se envían.”



*Philippe Neimark,
Director de desarrollo del grupo Anthogyr*

UN EQUIPO
DE

80

PERSONAS
FRANCIA / ÁMBITO
INTERNACIONAL

46 M€

DE VOLUMEN
DE NEGOCIOS EN 2017

210%

DE CRECIMIENTO EN 10 AÑOS

PRESENCIA
COMERCIAL EN
80 PAÍSES

“DESARROLLO COMERCIAL: CRÓNICA DE UNA CONQUISTA”

Philippe Neimark se incorpora a Anthogyr en 2004 y participa en la implementación de la nueva estrategia orientada a la implantología. En menos de 15 años, su equipo pasa de 2 a 80 personas y multiplica las ventas por 25. “Historia de un éxito”.

¿Podría hablarnos un poco sobre la “revolución estratégica” de Anthogyr?

Históricamente, la empresa gestionaba una cartera muy amplia de productos dentales, que se trataban de igual modo en términos de marketing, de enfoque al cliente... Pero en 2006 se produce un punto de inflexión. La visión estratégica tiende a centrarse y dedicar todos los medios del grupo a un ámbito. Se eligió el de la implantología por su potencial de crecimiento en todo el mundo. A partir de ese momento se fijaron objetivos ambiciosos, debíamos dejar atrás la imagen de una marca conocida en Francia por su instrumental dental para convertirnos en una empresa visible y reconocida en implantología. Lo hemos conseguido, en diez años Anthogyr ha transformado su actividad y la proporción de la implantología en su volumen de negocios ha pasado del 20% al 80%. No vamos a conformarnos con lo que hemos logrado, aspiramos a lograr aún un pronunciado crecimiento en todos nuestros mercados.

¿Cómo se estructuró el desarrollo comercial?

Nos enfrentábamos a un enorme reto comercial. Partíamos prácticamente de cero en la venta directa en implantología. En 2006 teníamos menos de 100 clientes en Francia, y para dar una idea de la

imagen que tenían de la marca, cuando acudíamos a una consulta dental, la mayoría de los odontólogos no sabían que Anthogyr fabricaba implantes con marca propia desde 1995.

“Conocer a nuestros clientes y comprender sus problemas fue desde el primer momento nuestra prioridad”.

De 2006 a 2009, los equipos realizaron un trabajo realmente concienzudo. Nuestra prioridad era conocer a nuestros clientes y muy especialmente identificar a los implantólogos, comprender sus problemas, su manera de proceder, el uso que hacen de los productos. Este conocimiento del cliente nos ha permitido ofrecer soluciones totalmente adaptadas, como Axiom®. Comercializada en 2009, la gama Axiom® se convirtió en un éxito comercial rápidamente. Éste éxito se inscribe en una sólida dinámica de innovación sustentada en productos como las prótesis personalizadas Simeda® en 2012 o la solución Axiom® Multi Level® en 2017.

¿Qué argumentos de venta les distinguían (y aún distinguen) de los de la competencia?

Nuestra estrategia de Prime Mover in Implantology se centra en ofrecer productos de alta calidad y accesibles. Desde el primer momento nos centramos en desarrollar soluciones innovadoras de gran valor añadido, fáciles de usar y aptas para todas las indicaciones quirúrgicas y protésicas para el facultativo y el laboratorio, tanto si realiza 10 como 1000 implantes al año.

Sin olvidar, supongo, el aspecto “made in France”.

Sin olvidar, supongo, el aspecto “made in France”. Así es, podemos ofrecer soluciones para implantes fabricadas en Francia, al mejor nivel mundial. Desde el principio invitamos a nuestros clientes a visitar nuestro centro de producción en Sallanches

para que puedan ver por sí mismos nuestro nivel de rendimiento y exigencia. Estas visitas ofrecen la ocasión de conocer a los equipos de la empresa y de constatar lo orgullosos que se sienten de formar parte del proyecto Anthogyr. Mantenemos estos valores de proximidad en la relación y la humildad, a pesar de que nos hemos convertido en una empresa francesa importante y reconocida en el mercado de la implantología.

Más que una relación comercial, tratan de establecer una colaboración a largo plazo con cada facultativo, ¿no es así?

Les ofrecemos un producto, pero también un servicio, asesoría y asistencia. Queremos comprender, anticipar y responder a sus necesidades cotidianas. Con este fin, cada facultativo establece una relación particular con su asesor comercial, su experto en prótesis y su asistente de atención al cliente. Las ofertas comerciales también se crean con este objetivo de colaboración en mutuo beneficio, que constituye la base de una relación a largo plazo. Como parte de este planteamiento de colaboración, les ofrecemos programas de formación que les permiten aumentar sus competencias, impartidos por el Campus Anthogyr, fomentamos la comunicación entre colegas organizando eventos emblemáticos en Francia y en el ámbito internacional, como el "Cercle by Anthogyr".

"El asesor comercial es el primer embajador de Anthogyr."

¿Cómo definiría la función de los asesores comerciales?

Es quien lleva el producto de la empresa a la consulta del facultativo y al laboratorio. Es importante recordar que, aunque tengamos el mejor producto del mundo, si nadie lo da a conocer, explica sus ventajas y, en definitiva, lo vende, no sirve de nada, especialmente en un sector tan competitivo y exigente como

el de la implantología. Aprovecho la ocasión para felicitar desde aquí a todos los equipos comerciales por su valiosa contribución al éxito de Anthogyr, y me gustaría que todos fuésemos conscientes de las dificultades de su profesión y del valor del trabajo que realizan. Es indispensable hacer gala de compromiso, tenacidad y conocimientos muy precisos para conseguir que una consulta dental cambie de sistema de implantes, ya que se trata de una decisión estratégica y comprometida.

¿Es su formación esencial?

El mismo concepto de "asesor" es fundamental. Actualmente, la mitad de nuestro servicio de formación se destina a formación interna. Mi equipo debe conocer el proceso quirúrgico del facultativo a fin de poder aconsejarle sobre nuestros productos para la colocación de un implante o la realización de prótesis en el laboratorio. Nuestra evolución en el sector médico gira en torno a pacientes que llevarán nuestros productos durante el resto de su vida. Por lo tanto, es nuestra responsabilidad conocer y controlar perfectamente los productos y los protocolos. Esto exige varios meses de formación cada vez que se contrata a alguien, y formación continua durante toda su vida profesional. Quisiera añadir que Anthogyr siempre ha contratado al personal basándose en sus valores y cualidades, tanto humanas como profesionales, en vez de intentar atraer a profesionales de la competencia, lo que significa que la empresa debe realizar una importante inversión en formación.

¿La progresión interna es un valor importante?

Como directivo, es un motivo de orgullo ayudar a evolucionar a los colaboradores y contribuir así a su desarrollo y avance profesional. Por ejemplo, todos nuestros responsables de las regiones de Francia han sido asesores comerciales, y el responsable de ventas de Francia ha ascendido gradualmente en el escalafón de la empresa desde abajo. Mi propia situación profesional refleja esta cultura de



empresa. Como comercial de exportación y después responsable comercial de Francia, me incorporé al comité de dirección para el mercado francés en 2011 y asumí la dirección comercial del grupo en 2017. Anthogyr ha adoptado una dinámica administrativa que favorece la progresión interna.

En concreto, ¿cómo están organizados sus equipos en Francia?

Sobre el terreno, contamos con un responsable de ventas en Francia, cuatro responsables regionales, veinticinco asesores comerciales de implantología y cuatro expertos en prótesis. Asimismo, hemos sido los primeros en incluir en el trabajo de campo a un protésico profesional para orientar al facultativo, su representante o su laboratorio sobre las prótesis personalizadas. Hace unos meses se creó el puesto de “business developer” para ofrecer respaldo a los equipos, especialmente en la fase de captación de nuevos clientes.

“Aprovecho la ocasión para felicitar a todos los equipos comerciales por su valiosa contribución al éxito de Anthogyr.”

¿Y qué puede decirnos del ámbito internacional?

Nuestro desarrollo internacional se sustenta en tres ejes: nuestras cinco filiales (Italia, Benelux, España, Inglaterra y Portugal, donde se acaba de abrir una filial), nuestra alianza con el grupo Straumann en China y Rusia y una red de distribuidores internacionales que comercializan nuestra marca en implantología en unos treinta países y la instrumentación dental en unos cincuenta países. La responsabilidad de gestionarlo recae en los Business Area Managers, que se enfrentan a un reto importante ya que a diferencia de Francia, donde nos hemos convertido en una empresa reconocida en el sector, aún debemos abrirnos paso en el ámbito internacional, en ocasiones en mercados donde la competencia es aún mayor. Los resultados son positivos de momento, pero esto no es más que el comienzo. Hay un alto potencial de crecimiento y contamos con nuestras próximas innovaciones en Europa para imponernos en el mercado. La comercialización de AxIN®, una innovación para restauraciones unitarias, es nuestra próxima etapa.



Véase Inside #3 sobre www.anthogyr.es

inside · Anthogyr's International Corporate Magazine · #6

Enfoque

La progresión interna es un valor importante.



3 PREGUNTAS A DIDIER SAMITIER

Responsable de ventas en Francia

¿Podría contarnos su trayectoria profesional en Anthogyr?

Comencé a trabajar para Anthogyr en 2009 como asesor comercial en implantes, con un objetivo estimulante y ambicioso: convertir a Anthogyr rápidamente en una marca conocida en el altamente competitivo sector de la implantología. En Anthogyr, gestionamos nuestros sectores como si fuésemos directores de empresa, lo cual resulta muy gratificante, especialmente cuando te incorporas desde el sector farmacéutico, muy estructurado y con escaso margen para la iniciativa. No tardaron mucho en asignarme la responsabilidad de un equipo, con su cultura y su historia. Esta función me ofreció un excelente desarrollo profesional. Comprendí rápidamente que los buenos resultados dependen de un equipo comprometido, competente y motivado.

¿Cómo aprende a realizar su función?

Es un aprendizaje continuo. Philippe ha creado una estructura comercial muy sólida en Francia. Los equipos han adquirido un alto nivel de competencia, tenemos productos innovadores y organizamos eventos valorados en el sector. Nuestro objetivo es consolidar estas bases en una primera etapa, para pasar de buenos a excelentes resultados. Disponemos de todo lo necesario para convertir a Anthogyr en la auténtica alternativa a las marcas de alta gama.

¿Cuáles son sus objetivos principales?

El objetivo primordial es situar a Anthogyr en el primer puesto en Francia. Para conseguirlo, es necesario ofrecer una visión a nuestros equipos y clientes y darle sentido. Nuestra estrategia nos permite hacerlo con sencillez y confianza, como prueban nuestras recientes innovaciones. InLink® y AxIN® son productos revolucionarios por su planteamiento biológico y mecánico. Contribuyen a cambiar la práctica de la implantología, basándola en la sencillez y la fiabilidad.

“DR. ANTOINE MONIN, CIRUJANO IMPLANTÓLOGO LA INNOVACIÓN EN LA PRÁCTICA”

Cuando no ejerce en su consulta dental en Vienne (Isère) o en clínicas privadas, el doctor Monin se dedica a la formación de otros odontólogos en el ámbito de la implantología. Exigente y comprometido, su vocación contribuye a la evolución de la profesión.

De usuario convencido a instructor convincente

Muy satisfecho con la facilidad de uso de los productos de Anthogyr, el doctor Monin quiso ir más allá. Su comunicación con la empresa evolucionó rápidamente. “La comercialización de Concept Axiom®

en 2009 coincidió con un momento en el que yo buscaba un nuevo sistema de implantes”, recuerda. “Me convenció el producto, pero también la relación con el cliente. Rápidamente creamos el módulo de formación “1, 2, 3 Posez!” en colaboración con el Campus Anthogyr. Resultado práctico del patrocinio que realizaba en mi consulta dental,

su objetivo es capacitar al binomio facultativo-asistente en implantología fácil a través de una red de tutores distribuidos por todo el territorio francés.”

La esencia de la práctica

Interesado en el proceso industrial, el doctor Monin quiso participar en las fases de pruebas de los productos, una ocasión excelente para trabajar con los equipos de desarrollo y compartir con ellos sus impresiones. Este periodo de pruebas en condiciones reales y las mejoras realizadas en consecuencia son un verdadero activo para la marca.

“Una ocasión excelente para intercambiar impresiones con los equipos de desarrollo.”

“Para desarrollar una estrategia de innovación a largo plazo, es esencial mantenerse al día de la evolución de las prácticas. La proximidad y la escucha del cliente son elementos indispensables a tal efecto.”

Facultativo, laboratorio y fabricante: una colaboración ganadora.

Durante esta fase de pruebas, Anthogyr dirigió al doctor Monin al laboratorio Ciaffoloni, que podía realizar la prótesis sobre implante Tissue Level. “Nuestra colaboración se inició en aquel momento y continúa desde entonces. Recientemente organizamos una



Dr. Antoine MONIN,
Cirujano implantólogo



Dr. Antoine MONIN,
Cirujano implantólogo y su equipo

jornada de formación dedicada a la realización inmediata de una arcada completa. También trabajamos con tecnologías digitales, por ejemplo con los productos Simeda® y Connect+®. De hecho, me gustaría integrar esta cadena digital en la formación quirúrgica a fin de orientarnos hacia un producto para cirugía guiada de uso simplificado.”

Relación con el cliente y redes de factores de rendimiento

En la clínica hay un auténtico espíritu de equipo y cada odontólogo asociado ejerce una especialidad. La estética de la sonrisa a cargo de la Dra. Stéphanie Gauciere-Bolze, la parodontología a cargo del Dr. Benoit Barioz y la implantología a cargo del Dr. Antoine Monin. Este último destaca la estrecha relación que ha establecido con Anthogyr y su asesor comercial: “Le considero un miembro más de mi consulta dental. Conoce a mis asistentes, mis problemas, asiste a algunas reuniones... Me garantiza

un respaldo permanente.”

El facultativo insiste también en el dinamismo de la red creada entre usuarios de la marca: “Ayer mismo tuve una conferencia telefónica con la oficina de proyectos y seis colegas. Este trabajo colaborativo me estimula, ya que permite cuestionarse, integrar procesos nuevos y progresar de forma continua.” 🍷



Romain CIAFFOLONI,
Laboratorio Ciaffoloni

CONSULTA DENTAL

ENJOY CLINIC :

DR ANTOINE MONIN

3 ODONTÓLOGOS ASOCIADOS ESPECIALIZADOS EN IMPLANTOLOGÍA, PARODONTOLOGÍA Y ESTÉTICA DE LA SONRISA

3 ASISTENTES

2 SECRETARIOS

EL LABORATORIO

6 MIEMBROS DE LA FAMILIA CIAFFOLONI

30 PROTÉSICOS CAPACITADOS

40 AÑOS DE EXPERIENCIA

“EL PROMETEDOR FUTURO DE UN MERCADO HISTÓRICO”

Anthogyr
around
the world

Como eje estratégico del desarrollo comercial internacional de Anthogyr, China es un mercado de alto potencial en pleno desarrollo.

UN EQUIPO DE ANTHOGYR
Y STRAUMANN DE

200 PERSONAS

**20 DEDICADAS
A MARKETING Y
EVENTOS**

**22 DEDICADAS
A LA FORMACIÓN**

Liam Zhao,
Jefe de producto en Anthogyr China,
grupo Straumann en Pekín



ENFOQUE

EL MERCADO CHINO DE LA IMPLANTOLOGÍA

Más de 1.400 millones de habitantes. Un potencial de 2 millones de implantes. Por sus condiciones, el mercado chino es sin duda el mercado del futuro. Su velocidad de desarrollo lo confirma: comparable al mercado francés hace 5 años, para 2025 será el mercado más importante del mundo. Esta evolución se refleja en la práctica; mientras que hasta no hace mucho la mayoría del trabajo de implantología se realizaba en los hospitales públicos, en la actualidad se están abriendo numerosas clínicas y grupos privados. La exportación a China es por tanto un desafío estratégico, con el reto añadido que implica el cumplimiento de una reglamentación muy exigente. Anthogyr tiene el orgullo de ser la única empresa francesa con presencia en este sector.

20 años de buenos resultados...

En el año 2003 comenzó la comercialización de los instrumentos de Anthogyr en China. El éxito de Anthofit, seguido de Axiom® REG en 2010, determinaron la apertura de una filial en 2012. Comenzó una etapa de crecimiento, y para acelerar las ventas Anthogyr firmó en 2016 un acuerdo de colaboración inédito con Straumann, n.º 1 mundial, para que se encargue de la distribución de sus productos de implantología en China.

La formación como base del éxito

Liam Zhao considera que "La formación forma parte integral de nuestra oferta comercial. Se imparte a los futuros facultativos, en cooperación con universidades públicas, y a profesionales invitados al centro de formación de Anthogyr situado en un hospital gubernamental en Chongqing o al Campus Anthogyr de Sallanches." Otro factor que impulsa el crecimiento: los eventos. "Reforzamos nuestra presencia en ferias profesionales de referencia, tales como Sino Dental, Dental South China y Dentech China Show. También organizamos conferencias en las que participan implantólogos de reputación internacional."

Axiom® PX abre nuevas perspectivas

Presentado en octubre pasado en Shanghai, Axiom® PX atrajo el interés de los cirujanos dentistas. "Convencidos de su potencial, nos

dirigimos sobre todo a los líderes de opinión, especialmente en el caso de los facultativos jóvenes, pero también a los pacientes, mediante iniciativas benéficas y relaciones públicas."

Hacia un crecimiento exponencial

"Nuestro marketing mix convence a los facultativos, atraídos también por los valores de Anthogyr y la oportunidad de descubrir Francia y su excelencia industrial", concluye Liam Zhao.

Las cifras confirman esta tendencia, con un crecimiento de las ventas aproximado del 30% en 2018. Una dinámica que se verá reforzada con la comercialización de nuevos productos.

*Éric Genève, P.D.G de Anthogyr
durante la Innovation Summit de Straumann
para la comercialización de Axiom® PX en Shanghai (China)*

