

inSide

Anthogyr's International Corporate Magazine



ZOOM SUR
UNE NOUVELLE
PAGE DE NOTRE
HISTOIRE

PAGE 2

RENCONTRE

PHILIPPE NEIMARK
STRAUMANN FRANCE

PAGE 10

AROUND THE WORLD

JENS DEXHEIMER
STRAUMANN EUROPE

PAGE 12

Anthogyr
A Straumann Group Brand

2018SOUS LE SIGNE
D'UNE FORTE
CROISSANCE**430**

COLLABORATEURS

R&D**8% CA****CA 2018**

(+10%)

50 MILLIONS €**inSide**

The International Corporate Magazine of Anthogyr

Directeur de publication :
Valérie GENÈVEResponsable communication :
Laëtitia MARTIN-BERNERédacteurs :
Raphaële BROZ, Raphaël CASTERA,
Laëtitia MARTIN-BERNECrédits photos :
Julien CUNY, Godefroy DE MAUPEOU, Jean-Marc FAVRE,
Bertrand PRUDHON, David VUILLEMOZ (Atelier du Cyclope)Tirage :
7355 exemplairesDesign :
AnthogyrImpression :
Imprimerie PlancherZOOM
SUR

En rejoignant le leader mondial de l'implantologie, Anthogyr franchit une étape décisive dans la conquête des marchés internationaux. La marque va étendre sa présence sur les cinq continents au travers de réseaux de distribution puissants et performants, tout en cultivant son identité. Retour sur un choix stratégique, porteur de grandes opportunités.

“ UNE MARQUE MONDIALE AVEC LE GROUPE STRAUMANN ”

RENCONTRE AVEC ÉRIC GENÈVE

Pouvez-vous revenir sur l'historique du rapprochement avec Straumann ?

Mon premier échange avec Marco Gadola, CEO du groupe Straumann, remonte à 2014. Le groupe venait de lancer un projet de segmentation de son activité en implantologie. L'objectif visait à construire un réseau d'entreprises performantes à haut potentiel, capables de produire un catalogue de marques couvrant l'ensemble des besoins du marché. J'ai été approché afin d'envisager une possible collaboration, mais à l'époque je pensais qu'Anthogyr avait la capacité de continuer d'accélérer sa croissance internationale en restant un acteur indépendant.

Le marché chinois a changé vos perspectives ?

Effectivement, en 2015, après 10 ans de commercialisation des produits Anthogyr en Chine, le pays est devenu notre premier marché en termes de croissance. Pour saisir ce potentiel de développement et accélérer nos ventes, j'ai décidé de confier la distribution de nos produits



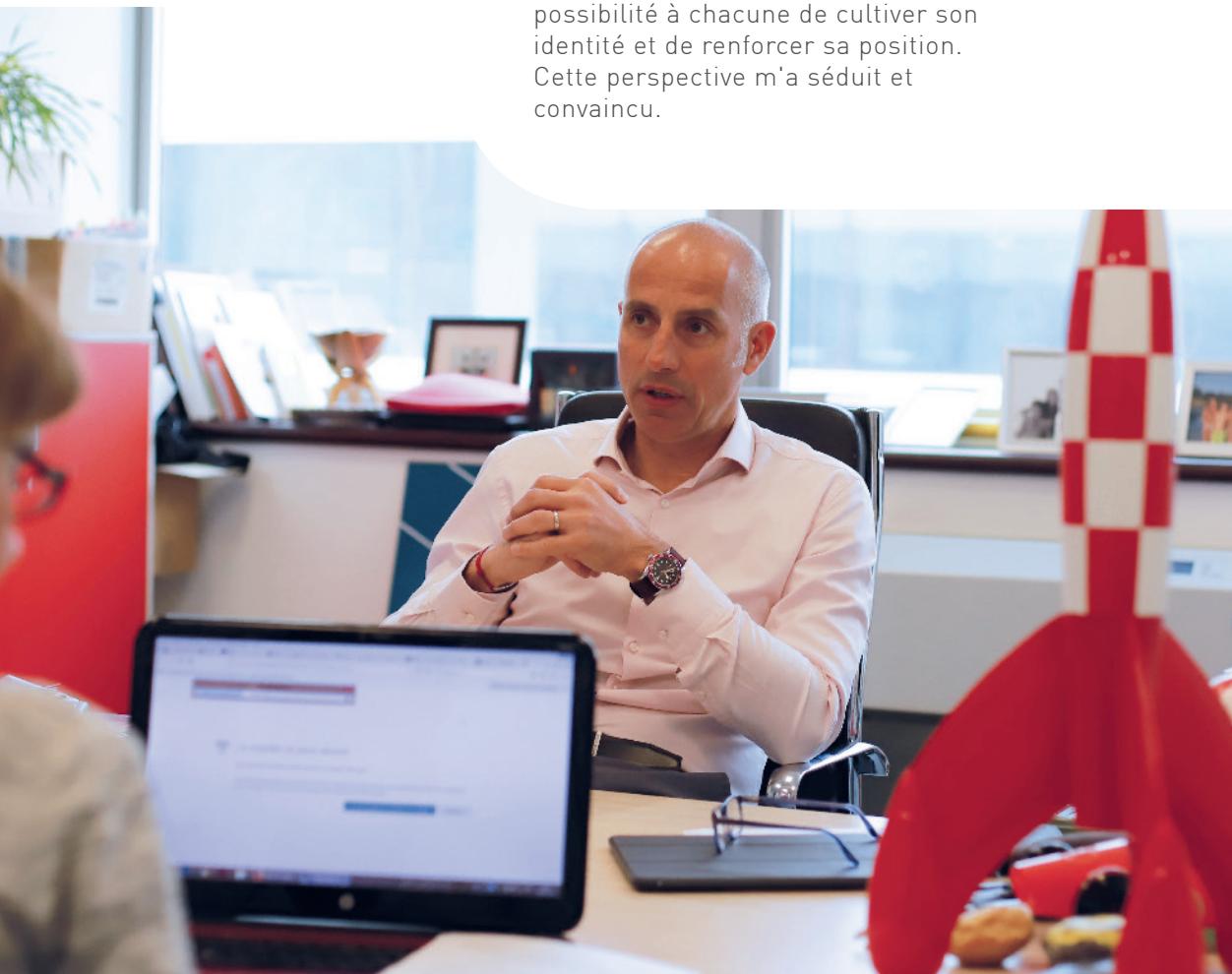
au leader mondial, le groupe Straumann. Ensemble, nous avons construit un partenariat innovant et inédit qui s'est concrétisé, en mars 2016, par l'entrée du groupe dans le capital d'Anthogyr à hauteur de 30%. Notre offre produits, adossée à la puissance commerciale de Straumann, a généré une augmentation des ventes de 30 % par an en Chine. Au vu de ces excellents résultats, nous avons étendu notre partenariat à la Russie en 2017.

Pourquoi avoir choisi de rejoindre le groupe Straumann ?

Il y a un an, un constat s'est imposé : malgré notre croissance très forte et très rapide, l'écart avec les grands groupes se creusait à l'international. Nous avons débuté dans l'implantologie il y a seulement 10 ans et avons manqué de temps pour conquérir les marchés mondiaux. Dans un contexte de consolidation des activités et des acteurs, nous devions prendre des parts de marché significatives sur l'ensemble des territoires.

Pour pérenniser notre marque, nous devions trouver des solutions afin d'accélérer cette croissance internationale. Fort de la réussite de nos partenariats en Chine et en Russie, une collaboration dynamique et performante, nous avons décidé de rejoindre le groupe Straumann. Nous avons discuté pendant un an et mis en place un projet qui s'est concrétisé par l'intégration officielle d'Anthogyr le 21 mai dernier, un résultat dont je suis très heureux.

« Fort de la réussite de nos partenariats en Chine et en Russie, nous avons décidé de rejoindre le groupe Straumann ».



Comment Anthogyr s'inscrit dans la stratégie globale du groupe Straumann ?

Nous nous inscrivons dans la stratégie multimarque du groupe qui vise à répondre à l'ensemble des besoins mondiaux. Nous nous positionnons sur le segment en forte croissance des solutions implantaires « Upper Value ». Les solutions Anthogyr, à très forte valeur ajoutée et au positionnement attractif, ont un grand potentiel de croissance. Par ailleurs, la politique du groupe est de créer des synergies entre les marques tout en laissant la possibilité à chacune de cultiver son identité et de renforcer sa position. Cette perspective m'a séduit et convaincu.



Hall de production,
Sallanches (France)

FOCUS

Partenariat Straumann
Chine & Russie



Salon de Guangzhou,
Chine, mars 2019

C'est pour accélérer sa présence en Chine qu'Anthogyr, seul fabricant français d'implants alors installé dans ce pays, signe un partenariat inédit avec le leader mondial Straumann en 2016. Objectif : la distribution des produits d'implantologie fabriqués à Sallanches. Avec + 189 % d'implants

vendus en trois ans (+ 33 % en 2018), le succès est au rendez-vous et l'avenir est prometteur. A l'horizon 2025, la Chine sera le plus grand marché mondial en implantologie. Fort de cette réussite, le partenariat est étendu à la Russie en 2017. L'an dernier, Straumann a enregistré une hausse de 48,2 % d'implants Anthogyr vendus sur ce territoire.



Donc Anthogyr conserve son identité ?

La qualité de nos produits, nos compétences et bien sûr notre sens de la relation client ont convaincu les praticiens et le groupe Straumann, nous n'allons pas changer l'essence même de notre valeur ajoutée. Nous écrivons une nouvelle page de notre histoire dans sa parfaite continuité, dans le respect de notre culture, nos valeurs et notre état d'esprit. Nous poursuivons la stratégie engagée depuis de nombreuses années. Nous restons une marque innovante, agile et proche de ses clients afin d'apporter les réponses pertinentes et performantes.

« Nous écrivons une nouvelle page de notre histoire dans sa parfaite continuité, dans le respect de notre culture et de nos valeurs »

La proximité avec les praticiens reste au cœur de la relation commerciale ?

Oui, elle demeure notre valeur première. Nous croyons plus que jamais à la personnalisation

+189%

D'IMPLANTS VENDUS
EN CHINE DEPUIS 2016

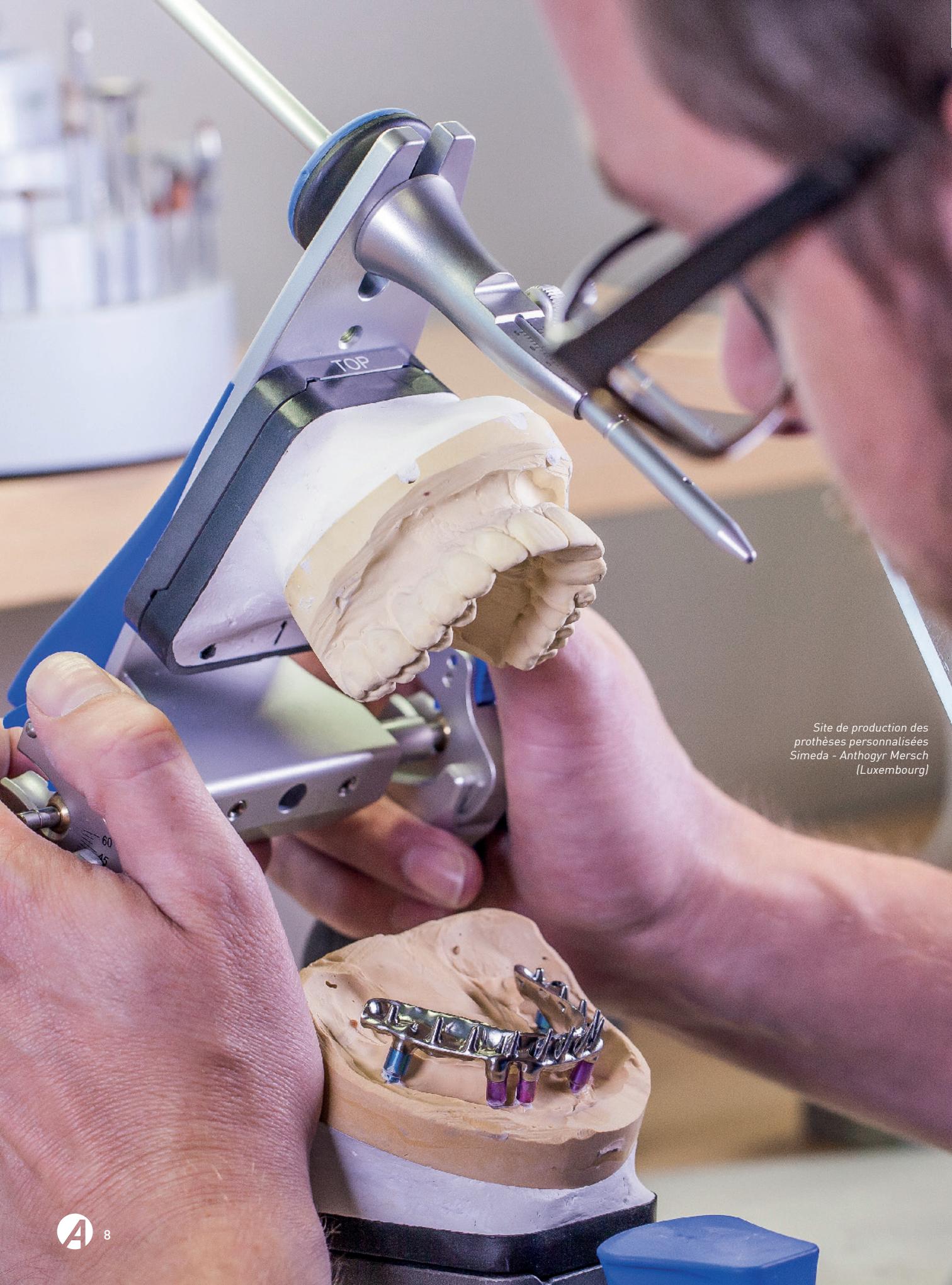
de nos solutions. En restant proches, au contact et à l'écoute de nos clients, nous continuerons à anticiper leurs besoins et toujours mieux les accompagner. De surcroît, c'est une vraie volonté en tant que fournisseur de solutions manufacturées de compléter notre offre dans le domaine des services.

La dynamique de rencontre perdure également ?

Les grands rendez-vous de la marque avec ses clients (Multi-Level® Tour, formations proposées par Campus Anthogyr, événements, symposiums...) se poursuivent et vont s'intensifier. Le Cercle s'est déroulé le 5 juillet à Aix-en-Provence pour donner une nouvelle fois aux praticiens l'occasion de partager leur expérience entre confrères et d'échanger avec l'équipe Anthogyr.



Siège social et centre de production des implants et instruments Anthogyr - Sallanches (France)



Site de production des prothèses personnalisées Simeda - Anthogyr Mersch (Luxembourg)

Les équipes Anthogyr rassemblées pour les 70 ans du groupe en 2017



Quels avantages les praticiens peuvent-ils attendre de cette intégration ?

« En synergie avec le groupe Straumann, nous proposerons de nouvelles gammes comme les biomatériaux... »

Elle représente une opportunité pour nos clients qui profiteront d'un portefeuille de produits plus important, donc d'un choix élargi.

En synergie avec le groupe Straumann, nous proposerons de nouvelles gammes comme les biomatériaux... Ils bénéficieront aussi d'un réseau professionnel étendu et du partage de compétences avec des confrères internationaux.

En s'alliant au leader mondial de l'implantologie, Anthogyr assure également la pérennité de sa marque à très long terme. C'est une sécurité pour le praticien comme le patient.

Comment vont se structurer les services Anthogyr? Des rapprochements sont-ils envisagés ?

La principale évolution concerne nos forces commerciales françaises et internationales qui s'unissent aux filiales du groupe Straumann afin de bénéficier de leurs réseaux de distribution. Pour les autres activités, Anthogyr conçoit, fabrique, assure la promotion de l'ensemble des produits et cela va continuer. Il y aura sûrement des mutualisations sur des outils de fonctionnement interne (administration des ventes, logistique...), afin de porter les activités au mieux dans un contexte

de groupe, néanmoins chaque marque garde son entité. Il n'y a pas d'urgence à opérer des changements, mais la volonté de créer de la valeur ajoutée, de la synergie et de la cohérence avec l'ensemble des équipes.

Pouvez-vous dévoiler en exclusivité vos prochains objectifs ?

« À court terme, nous lancerons la marque aux États-Unis »

Anthogyr sera présent de manière forte sur tous les grands marchés mondiaux de l'implantologie à moyen terme. À court terme, nous lancerons la marque aux États-Unis et triplerons le volume d'implants vendus. Anthogyr est en forte croissance depuis 10 ans. Nous étions 150 collaborateurs en 2009, nous sommes 430 aujourd'hui. Nous sommes motivés, enthousiastes et confiants. Par cette nouvelle étape, nous confortons plus que jamais notre dynamique de croissance et notre pérennité. **Nous sommes Anthogyr.** ☺

“ ANTHOGYR RENFORCE SA CROISSANCE « MADE IN FRANCE » ”

Depuis 2004, Philippe Neimark participe à la réussite commerciale d'Anthogyr. Avec son équipe, passée de 2 à 80 personnes, il affiche une croissance de 210 % en 10 ans. Homme de défis, il deviendra Directeur Général de Straumann France en janvier 2020 avec de nouveaux objectifs. Détail des futurs challenges.

Tout d'abord, la France est-elle un marché particulier ?

Suite à l'intégration d'Anthogyr, la France deviendra le second marché européen du groupe Straumann, derrière l'Allemagne et entrera dans le « top 10 » au niveau mondial. L'enjeu est donc considérable sur notre territoire. Deux marques fortes se retrouvent au sein d'une même entité, tout en se positionnant sur des segments différents : premium pour Straumann et "Upper Value" pour Anthogyr. Il s'agit d'une opportunité commerciale exceptionnelle. Ensemble, nous détiendrons 30 % de parts de marché avec une position de leader sur le territoire. Pour autant, il reste un potentiel de développement.

Comment se structureront les équipes commerciales ?

« les conseillers commerciaux Anthogyr d'aujourd'hui, porteront toujours Anthogyr demain »,

Concrètement, les conseillers commerciaux Anthogyr d'aujourd'hui, porteront toujours Anthogyr demain, idem pour Straumann, dans un contexte de collaboration.

Quelle va être votre stratégie de développement ?

Pour bénéficier pleinement de la puissance du groupe en matière de distribution, les équipes commerciales Anthogyr intègrent les filiales Straumann du pays où elles exercent. Notre force de vente hexagonale rejoint donc Straumann groupe France.

Ma première mission consiste à mettre en place les conditions de réussite au sein de cette même entité. Hier, nous avions deux organisations indépendantes et demain nous aurons une organisation des ventes commune. Jusqu'à la fin de l'année, je travaille pour la réussite de cette transition. J'affine en parallèle notre future stratégie. Effective dès 2020, elle visera à développer notre activité tout en consolidant les relations qu'Anthogyr et Straumann entretiennent avec leurs clients praticiens.

Nous allons devenir une seule et même équipe commerciale proposant des marques différentes.

Le portefeuille produits de l'équipe commerciale Anthogyr s'élargira-t-il ?

Grâce à notre synergie avec le groupe, nos clients pourront bénéficier de gammes complémentaires. Dès le dernier quadrimestre 2019, les conseillers commerciaux Anthogyr proposeront par exemple des biomatériaux. Mais il est évident que les produits de l'offre Anthogyr, notre positionnement prix et notre dynamisme en termes d'innovation restent identiques.

La relation client Anthogyr va-t-elle évoluer ?

La qualité de l'écoute, du conseil et du service, fait des conseillers commerciaux Anthogyr de véritables partenaires des cabinets et des laboratoires. Nous allons évidemment préserver cette relation et nous nous inscrirons toujours dans une démarche d'accompagnement global structurée autour de nos formations et de nos événements déployés sur le territoire national. ☺



“EUROPE : TERRE D'AMBITION ET DE COLLABORATION”

INTERVIEW AVEC JENS DEXHEIMER



Jens Dexheimer,
Vice-Président Europe Straumann Group

Pouvez-vous nous présenter votre parcours professionnel en quelques lignes ?

J'ai commencé comme Directeur du centre Straumann Iberica en 2010. Cinq ans plus tard, j'ai déménagé pour prendre le poste de Directeur Général Allemagne. Début 2016, j'ai rejoint le Comité Exécutif en tant que Vice-Président Europe Straumann Group. Auparavant, j'ai travaillé en tant que Directeur Général de Procter & Gamble / Wella dans différents pays (Brésil, Italie et Allemagne).

Quelle est aujourd'hui votre fonction au sein du groupe Straumann ?

Je dirige les ventes pour l'Europe composée du Royaume-Uni, des pays Scandinaves, du Benelux, de la France, de l'Allemagne, de la Suisse, de l'Autriche, de la péninsule Ibérique, de l'Italie, de la Hongrie et de la République Tchèque.

Comment percevez-vous l'intégration d'Anthogyr ? Quelles opportunités va-t-elle générer sur les différents territoires européens ?

« Anthogyr sera l'une de nos marques mondiales et son siège restera à Sallanches »

Anthogyr est une belle entreprise reconnue. Le patrimoine de la marque est unique et l'ADN de la société est très proche de celui de Straumann. Anthogyr sera l'une de nos marques mondiales et son siège

restera à Sallanches. Parallèlement au déploiement international (par exemple les États-Unis), nous voyons beaucoup d'opportunités en Europe. Anthogyr sera notre marque pour le segment de marché « Upper Value ». Neodent sera positionnée sur le segment « Lower Value ». Nous renforcerons la croissance des ventes d'Anthogyr en France et son développement sur les marchés déjà existants. Dans une prochaine étape, nous étudierons davantage de marchés en Europe. La plupart de nos clients travaille avec au moins deux marques d'implants. Anthogyr représentera un choix performant pour eux.

Concrètement, comment les filiales européennes Anthogyr vont-elles rejoindre le groupe ?

Nous prévoyons que leur intégration sera terminée avant fin 2019 puisqu'en janvier 2020, nous aurons une seule entité juridique dans chaque pays, hors France. La nouvelle organisation Straumann Group démarrera en janvier 2020. Nous prévoyons de fusionner Anthogyr et Neodent en dehors de la France, en une seule force de vente « Value ». Les deux marques ont bien un positionnement produit différent avec des groupes cibles distincts. Nous construirons une collaboration solide avec les forces de vente Straumann puisque nombre de dentistes travaillent avec au moins deux marques d'implants.

Au sein de quels pays la marque Anthogyr va-t-elle prioritairement se déployer ?

Les pays où la marque Anthogyr est présente sont prioritaires (France, péninsule Ibérique, Benelux, Royaume-Uni, Italie).



L'objectif principal est d'initier une intégration souple pour veiller au maintien de l'activité et à la dynamique de croissance.

Pouvez-vous nous en dire plus sur le marché français et votre collaboration avec Philippe Neimark ?

« La France sera notre second plus gros marché en Europe, juste après l'Allemagne »

Nous nous concentrons beaucoup sur la France puisque nous deviendrons le leader incontesté avec Anthogyr, Neodent et Straumann. Ce sera notre second plus gros marché en Europe, juste après l'Allemagne. Les forces de vente Anthogyr auront accès à un portefeuille produit plus large (ex : les biomatériaux) pour satisfaire les besoins de nos clients. Philippe est un dirigeant reconnu. Sa contribution au succès d'Anthogyr est remarquable. J'ai plaisir à collaborer avec lui et j'accorde beaucoup d'importance à son avis.

Pour Straumann comme pour Anthogyr, comment les clients et les équipes s'inscrivent-ils dans la relation commerciale ?

Les deux affichent une image de marque et une fiabilité unique. Les clients apprécient les solutions haut de gamme que nous délivrons et le support en termes de force de vente, de formation et de service client. Les deux équipes de vente comprennent très bien les besoins client et sont réactives.

Existe-t-il des similitudes entre les deux cultures d'entreprises ?
Les cultures des deux entreprises sont très proches. Elles représentent l'entrepreneuriat, une très grande attention accordée au client et un très fort engagement de leurs organisations respectives. Nous valorisons nos collaborateurs et nous savons qu'ils font la différence face à la concurrence.

Comment allez-vous orchestrer la réussite de cette intégration ? Quelles sont vos priorités et vos objectifs ?

Nous avons une équipe intégration dédiée, composée par Anthogyr et Straumann. Eric en tant que CEO d'Anthogyr et son équipe de direction nous aident beaucoup. Il est très clair que l'intégration doit nous aider à développer et faire croître l'entreprise. Nous voulons également investir davantage pour prolonger l'histoire de la réussite d'Anthogyr dans le futur. La priorité principale est de concevoir et d'instaurer la future organisation « Go-to-market » dans les différents pays. 🌎



Dispositifs médicaux à destination des professionnels de la médecine dentaire - Classes I, IIa, IIb.
LNE/G-MED - Fabricant Anthogyr SAS. Lire attentivement les instructions figurant dans les notices.

www.anthogyr.fr

 **Anthogyr**
A Straumann Group Brand