

inSide

The International Corporate Newsletter of Anthogyr



INCONTRO

I MEDICI
CHARLES E
GILLES DURIF

PAGINA 12

ATUTTO.SCHERMO

ANTHOGYR BENELUX,
MOTORE DELLA
STRATEGIA IN EUROPA

PAGINA 14

Anthogyr
PRIME MOVER IN IMPLANTOLOGY



65 ANNI
DI ESPERIENZA

330
COLLABORATORI

UNO STABILIMENTO
INDUSTRIALE DI

9 400 m²

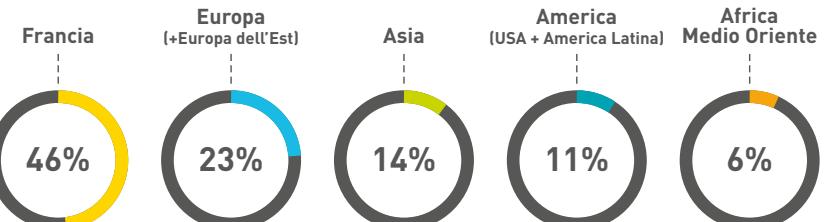
FATTURATO



190%
DI CRESCITA

9 filiali

Una presenza sui 5 continenti,
in oltre 100 Paesi



inSide

The International Corporate Newsletter of Anthogyr
Direttore della pubblicazione:
Eric GENÈVE
Responsabile della comunicazione:
Aurélie FONTAINE
Caporedattrice: Raphaëlle BROZ
Crediti fotografici: Pascal LEROY
(Semaphore, Thinkstock
Grafica, impaginazione:
Géraldine CHAMOUX (Kalistene)
Design e impressione: KALISTENE

Eric GENEVE
Presidente e Amministratore Delegato

attualità

“

ANTHOGYR: UN CONCENTRATO DI ATTIVITÀ



Anthogyr reinventa il packaging per gli impianti!

Grazie alla sua ergonomia e al suo design, l'innovativa soluzione di packaging per impianti Axiom® e Anthofit® facilita e rende più sicura la manipolazione da parte del medico. Dalla conservazione nello studio al posizionamento dell'impianto in bocca, questo nuovo concetto di packaging moltiplica i vantaggi.

Semplicità e prestazioni di un dispositivo brevettato

Un sistema di pinze in titanio tiene fermo l'impianto quando il coperchio è chiuso e consente, se necessario, di riposizionare l'impianto nel contenitore durante l'intervento. La base, più larga, garantisce maggiore stabilità in ambito operatorio. Un vero passo in avanti per la posa degli impianti in sede post-estrattiva o quando è necessario adattare la cavità alveolare.

La confezione si apre con una sola mano e l'impianto si estraе direttamente con il contrangolo senza bisogno di alcun porta-impianto. La vite di chiusura in dotazione (o perno per l'Axiom® 2.8) è alloggiata nel coperchio di protezione e si estraе con una semplice trazione. Pratici, i sei codici colore aiutano ad individuare rapidamente l'impianto del diametro desiderato.

Più spazio ed efficienza

Il packaging dell'impianto è contenuto in un blister trasparente posto in un imballaggio di cartone rettangolare, la cui forma facilita la sistemazione all'interno dello studio dentistico. È dotato di un'apertura frontale pre-tagliata e di 4 etichette di tracciabilità riposizionabili, da utilizzare per la cartella clinica del paziente. Progettata con i professionisti, questa soluzione di packaging ottimizza l'organizzazione delle scorte risparmiando spazio e migliorando la gestione: un colore per diametro, un pittogramma per impianto.



Anthogyr si afferma, e si vede!

Il gruppo sta cambiando immagine per accompagnare il suo sviluppo e spiegare il suo posizionamento come marchio di riferimento nel settore dell'implantologia.

Il nuovo logo, più visibile, è apposto su tutti i prodotti e si distingue rispetto ai concorrenti. È più leggibile, grazie a caratteri in grassetto, e soprattutto ha una lettera maiuscola ben evidente che funge da monogramma facilmente riconoscibile.

Anche lo slogan che accompagna il logo si trasforma per sottolineare l'audacia e la dinamica di innovazione e qualità che caratterizzano Anthogyr: "Prime mover in implantology".

La nostra identità grafica cambia, ma naturalmente i nostri valori rimangono gli stessi: esigenza, rispetto, vicinanza e indipendenza.

Anthogyr
PRIME MOVER IN IMPLANTOLOGY



Multi-Unit®, la
nuova gamma di
pilastri per
Axiom® REG & PX



Pensato per tutti gli interventi con protesi multiple avvitate su impianti Axiom® REG e PX, Multi-Unit® è indicato per tutti i casi clinici più complessi: estrazione, intervento implantare e carico immediato. Incentrata sull'ergonomia, la gamma comprende una famiglia di pilastri diritti e angolati con piattaforma comune da Ø 4,8 mm, e una gamma di pilastri diritti con piattaforma stretta da Ø 4,0 mm.

Serenity®: un programma esclusivo, implantologia di cui fidarsi al 100%

serenity®

Anthogyr ha sviluppato Serenity® per sostenere i propri clienti nel tempo e consentire loro di svolgere la propria attività quotidiana con serenità. Questo programma di garanzia, unico nel suo genere, certifica la qualità di tutte le soluzioni proposte.

Il programma, che prevede la copertura integrale della procedura di restauro protesico, è stato pensato per mantenere e rinsaldare il rapporto di fiducia che ci lega a tutti i nostri partner (implantologi, specialisti, laboratori odontotecnici).

* Condizioni generali di garanzia Anthogyr su www.anthogyr.it

** Prestazione riservata ai dentisti.

PER MAGGIORI
INFORMAZIONI,
FOTOGRAFA IL CODICE
QUI DI FIANCO



I cardini del programma
Serenity®:

- Doppio rimborso in caso di difetto meccanico di un componente
- Garanzia a vita per i componenti in titanio o cromo-cobalto
- Garanzia di 5 anni per lo zirconio
- Impegno Simeda**: fornitura di materiale chirurgico e assistenza tecnica in caso di fallimento del piano di trattamento con un componente protesico
- Serenità per tutti: la copertura di tutti i professionisti sanitari coinvolti nel restauro protesico.





Anthogyr China: la nona filiale del gruppo apre i battenti a Pechino

Da marzo 2014 il gruppo vanta una nuova filiale: Anthogyr Beijing Medical Device Co., Ltd. Si tratta di un'apertura strategica in un Paese che si appresta a diventare il primo mercato per il settore dentale in Asia.



I PROSSIMI APPUNTAMENTI MEET THE EXPERT

19 MARZO 2015
"L'approccio clinico all'impianto post-estrattivo"
Dr. Federico Gualini
Milano

2 APRILE 2015
"Chirurgia guidata: come ottimizzare e semplificare la riabilitazione protesica dell'edentulo totale. Due sistematiche a confronto"
Dr. Fabrizio Santi
Milano

9 APRILE 2015
"Implantologia secondo attuali parametri chirurgici e protesici di successo in aree ad alta valenza estetica"
Dr. Diego Lops
Padova

23 APRILE 2015
"La preparazione biologicamente orientata"
Dr. Diego Longhin
Milano

11 GIUGNO 2015
"Laser a diodi e Nd:YAG nella pratica clinica quotidiana"
Dr. Sergio Salina
Milano



Più che un gruppo Anthogyr è una squadra.

Le competenze e l'impegno rigoroso di ciascuno contribuiscono alla reputazione dell'azienda e di tutte le soluzioni che propone. Ogni giorno si esprimono tanti tipi di abilità. Così, anche nei pezzi più piccoli si ritrovano tutto il rigore e la precisione della produzione. Andiamo alla scoperta del servizio con Sonia ROSEREN, da 9 anni operatrice presso un centro di lavorazione.



Dare forma alla materia.

Si potrebbe riassumere così il ruolo di Sonia, il cui compito è gestire le fasi di approvvigionamento materiali e di fabbricazione di un parco macchine composto da otto unità. "Io intervengo quando i responsabili dei settaggi hanno inserito i programmi e lanciato la produzione. Assisto, ad esempio, alla trasformazione di una barra in titanio in un pilastro implantare".



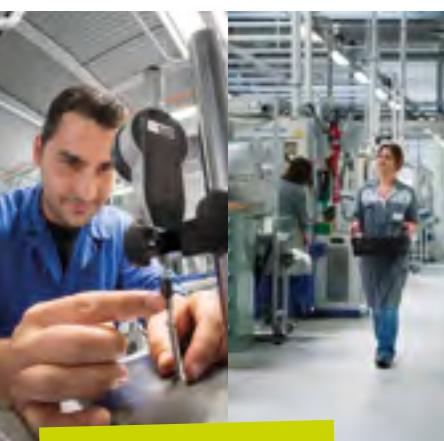
“UN TUFFO NELLA PRODUZIONE”

Prendere posto, punto primo.

Il rituale è sempre lo stesso quando Sonia arriva: "Faccio un controllo approfondito. Prendo visione della serie in corso, che può variare dai 200 ai 2000 pezzi, prendo nota di criticità e ritmi e pianifico le verifiche".

Un incarico di precisione.

L'operatrice tiene sotto controllo il corretto svolgimento della produzione e si accerta che i pezzi corrispondano esattamente alle specifiche. "Ci sono schede di controllo da compilare e ciò richiede di effettuare più rilevazioni all'ora. Bisogna rimanere concentrati perché si lavora su scala dei micron e le tolleranze sono minime. Se rilevo un'irregolarità ne parlo con il mio addetto ai settaggi del quale ho la massima fiducia".



Un lavoro di squadra.

Alcune dimensioni che Sonia non riesce a misurare (in 3D, mediante microscopio di misura o con luce retroproiettata) vengono rilevate da un servizio collegato.

"Io collaboro anche con le altre unità. Lasciata la mia postazione, i pezzi passano attraverso le fasi di lavaggio, sbavatura, ispezione, montaggio, spedizione e talvolta sterilizzazione".



Un mestiere che ha un senso.

Il lavoro che fa in Anthogyr non è banale per Sonia. "Mi piace lavorare pezzi a uso medico. Sono orgogliosa di contribuire indirettamente a curare la gente".

“INNOVAZIONE E SVILUPPO DEL PRODOTTO”



8%
DEL FATTURATO
INVESTITO IN R&S

12 PERSONE
IN UFFICIO TECNICO
1 LABORATORIO E
OFFICINA DI PROTOTIPAZIONE

36
BREVETTI
DEPOSITATI

zoom
su

Differenziarsi anticipando l'implantologia di domani...

L'obiettivo è ambizioso e i team Anthogyr lavorano con impegno per realizzarlo. Elemento focale per il gruppo, l'innovazione è al centro della strategia. La ricerca di soluzioni inedite ad elevato valore aggiunto si coniuga al futuro e si declina in prodotti e servizi. Zoom su questa dinamica con Benoit Chauvin, direttore R&S.

Innovare: è un passo fondamentale?
Naturalmente sì: l'innovazione fa parte della storia e dello sviluppo del gruppo. Dal lancio di impianti a marchio proprio negli anni '90, all'accelerazione della commercializzazione internazionale dieci anni più tardi, Anthogyr è diventato un operatore riconosciuto a livello mondiale nel campo dell'implantologia. L'obiettivo ora è quello di sfidare i leader del settore che continuano a proporre soluzioni convenzionali.

«Integrando tutti gli elementi di sviluppo Anthogyr e Simeda siamo in grado di lanciare un nuovo prodotto in modo snello e in tempi molto brevi.»

L'innovazione è dunque una leva potente, un fattore di differenziazione su cui facciamo affidamento per incrementare il nostro business e rafforzare le relazioni con i clienti. Vogliamo "scuotere" il mercato creando un'offerta più attraente, più tecnica e più etica. C'è ancora molto da fare per facilitare il lavoro dei professionisti e fare stare bene il maggior numero di persone possibile.



Qual è il posizionamento di Anthogyr?

Puntiamo a offrire prodotti di alta qualità a prezzi accessibili. Facendo leva sull'innovazione riusciamo a sfruttare al meglio le nostre risorse. La forza di un'azienda di medie dimensioni come la nostra sta nell'essere agile ed efficace nelle sue collaborazioni interne e nel prendere decisioni. La nostra capacità di adattamento ci permette di essere più reattivi, e anche più audaci. Il centro R&S è in collegamento diretto con il marketing e l'industria. Integrando tutti gli elementi di sviluppo Anthogyr e Simeda siamo in grado di lanciare un nuovo prodotto in modo snello, in tempi molto brevi. Siamo anche molto vicini ai nostri clienti. I project manager e io stesso andiamo a trovare i professionisti, assistiamo agli interventi chirurgici e osserviamo. Questo ci permette di capire meglio le situazioni cliniche spesso complesse e di testare le pratiche direttamente sul campo. ☺





Ci può indicare quali sono le vostre aree di interesse?

Organizziamo le nostre attività attorno a tre tematiche. La prima comprende la ricerca sui materiali e il trattamento delle superfici, e qui taluni aspetti sono affrontati in collaborazione con partner esterni.

La seconda riguarda la progettazione del prodotto, le sue caratteristiche e funzionalità.

Infine, la terza e più recente studia gli strumenti digitali che servono a personalizzare i restauri protesici.

«Nella fase di concept, il team incaricato va alla ricerca di nuove tecnologie partecipando a conferenze, fiere e discutendo con i clienti»

Dal 2012, anno in cui abbiamo acquisito la nostra filiale lussemburghese Simeda, specializzata nella progettazione CAD-CAM di protesi personalizzate, abbiamo sviluppato dispositivi di punta che consentono di raggiungere un elevato livello di precisione garantendo un'estetica impeccabile e lunga durata nel tempo degli impianti.

Tutte queste aree di attività concorrono a portare maggiore efficienza e benessere. Grazie alle nostre soluzioni, meno invasive, si riducono i disagi per i pazienti, i tempi di intervento per il professionista e i costi degli interventi.

In quale contesto nasce l'innovazione Anthogyr?

Più di ogni altro processo, l'innovazione è il risultato di una visione orientata al futuro e condivisa dai dipendenti. Si tratta di una cultura che viene alimentata da tutte le competenze. Il reparto R&S lavora a stretto contatto con gli altri servizi del gruppo. Tutti puntano a un obiettivo comune seguendo un approccio di progetto. Nella fase di concept, il team incaricato va alla ricerca di nuove tecnologie partecipando a conferenze, fiere, discutendo con i clienti. Bisogna essere buoni ascoltatori per riuscire a identificare e anticipare le offerte del futuro. È essenziale anche tenere sotto controllo normative e regolamenti poiché questi vincoli influiscono sulla progettazione e sulla fabbricazione dei prodotti. Poi interviene la questione della proprietà intellettuale per proteggere le innovazioni che hanno un potenziale di sviluppo.

Nel concreto, come si passa dall'idea al mercato?

L'ufficio ricerca e sviluppo elabora vari progetti e tra questi l'ufficio marketing sceglie quelli che meglio rispondono alle future esigenze di mercato analizzate. Una volta scelto un progetto, si passa a elaborare le specifiche.

Il project manager guiderà tutte le fasi fino alla commercializzazione.

Tenendo conto delle problematiche tipiche del settore e attingendo alle competenze di Anthogyr, i nostri ingegneri progettano un prodotto ad alto valore aggiunto di cui viene realizzato un prototipo che, prima di essere avviato alla fase di industrializzazione, viene testato nel nostro laboratorio di prova. La forza del gruppo risiede nella possibilità di svolgere internamente tutte queste attività. Gli studi clinici, a loro volta, sono realizzati in stretta collaborazione con i professionisti nostri partner.



FOCUS

sulle reti che sostengono l'innovazione

«Per favorire la nascita di progetti innovativi Anthogyr investe in vari consorzi europei, poli di competitività e cluster che riuniscono laboratori, industrie e università, come ad esempio I-care (in campo sanitario) e Techtera (tessuti e materiali flessibili). Con tutti questi soggetti l'obiettivo è lavorare attorno a temi comuni.

Nel frattempo, Anthogyr e l'INSA (Istituto Nazionale francese di Scienze Applicate) di Lione hanno creato un laboratorio, chiamato LEAD (Laboratorio per l'Eccellenza nelle Applicazioni Dentali). Le attività di ricerca sono state avviate a ottobre 2014. Mettendo insieme le nostre competenze puntiamo ad arrivare prima ai risultati» ha spiegato Benoit Chauvin.

Dunque professionisti e laboratori prendono pienamente parte al processo di innovazione?

Si può parlare anche di cooperazione poiché partecipano allo sviluppo dei prodotti attraverso le ricerche dell'ufficio marketing. Vengono interpellati a monte per convalidare i concetti su cui intendiamo lavorare e in seguito intervengono direttamente negli studi clinici testando i prodotti sui loro pazienti.

I nostri team si recano presso i loro studi e assistono agli interventi. Lavoriamo sui rapporti umani più che sui rapporti cartacei. In tal modo limitiamo la perdita di informazioni e facciamo tesoro del feedback ricevuto. Questo dialogo interattivo tra l'ufficio

R&S, il marketing e i nostri clienti si riflette nella funzionalità dei nostri prodotti.

Inoltre, elemento importante da sottolineare, forniamo servizi che rendono più facile acquisire familiarità con le nostre innovazioni.

In particolare, a Sallanches abbiamo una struttura per le attività pratiche e blocchi chirurgici per la formazione degli operatori.

«Questo dialogo interattivo tra l'ufficio R&S, il marketing e i nostri clienti si riflette nella funzionalità dei nostri prodotti.»

incontro

“I MEDICI CHARLES E GILLES DURIF”

Incontro con dei professionisti che svolgono con passione il proprio lavoro a fianco di Anthogyr

Poiché la ricerca e lo sviluppo di soluzioni ottimali non sono possibili senza l'aiuto di chi opera nel settore, Anthogyr si è circondata dei migliori professionisti. Il gruppo si appoggia a una rete di implantologi che condividono lo stesso elevato standard di qualità. Con un ambulatorio a Chambéry, in Savoia, il dottor Charles e il dottor Gilles Durif da più di vent'anni sono tra questi partner fedeli e impegnati. Li abbiamo incontrati per saperne di più.

Una storia che abbraccia tre generazioni

È impossibile descrivere la carriera di questi due fratelli senza aprire l'album di famiglia. Tutto è iniziato nel 1953, primo anno da dentista di loro padre, il dottor Louis Durif.

Nei primi anni ottanta, Charles e Gilles abbracciano la professione e si uniscono al padre.

“La terza generazione è pronta a raccogliere il testimone: mio figlio Vincent e sua moglie Virginie Gauthey ora esercitano al nostro fianco”, ci racconta Charles Durif. Oggi in clinica lavorano 43 persone, ci sono un laboratorio protesico e due sale operatorie. Grazie a questa infrastruttura riusciamo a rispondere prontamente alle situazioni e a trattare casi complessi.

Dagli inizi dell'implantologia ai primi scambi con Anthogyr

«I nostri primi interventi di implantologia risalgono agli inizi degli anni '80. A introdurli fu il socio di nostro padre, Pierre TURIGLIATTO, che lavorava con lame Linkow e impianti a disco Scortecci. Con Charles siamo passati all'implantologia di nuova generazione nel 1988», racconta Gilles Durif.

“La collaborazione con Anthogyr ha avuto inizio nel 1992. Poiché eravamo pionieri nel ricorrere agli impianti su larga scala e la nostra clinica era vicina alla sede di Anthogyr, siamo diventati professionisti di riferimento per l'azienda. In via sperimentale abbiamo utilizzato gli impianti ASI parallelamente ai Bränemark e agli IMZ di Friatec», continua.

«Io stesso continuo a tenere corsi di formazione a Sallanches»

«Ovviamente, ci fidavamo del prodotto perché Anthogyr produceva già in conto terzi per i grandi marchi.

In seguito, abbiamo abbandonato rapidamente tutti gli altri fornitori e siamo passati a lavorare quasi esclusivamente con il gruppo Anthogyr», ha aggiunto Charles Durif.



La rivoluzione Axiom®

Dovendo scegliere la soluzione Anthogyr che più di ogni altra ha fatto la differenza nella loro pratica professionale, i dottori Charles e Gilles Durif concordano nell'indicare Axiom.

Vent'anni di partnership a beneficio di tutti gli operatori
«Nel corso degli anni Anthogyr ha saputo far crescere la propria offerta. Inizialmente aveva solo un tipo di impianto, l'ottagono interno ASI. Poi sono arrivati gli esagoni esterni, che abbiamo co-sviluppato insieme ai team di Anthogyr in uno spirito che definirei 'familiare'. L'obiettivo era quello di lavorare insieme: noi spiegavamo ciò che ci serviva, Anthogyr era aperta ai nostri suggerimenti. Charles, insieme a una decina di colleghi, è diventato membro anche di un comitato scientifico istituito qualche anno fa. In parallelo, abbiamo condotto numerose dimostrazioni di posa di impianti. Io stesso continuo a tenere corsi di formazione a Sallanches» afferma Gilles Durif.

LA CLINICA IN CIFRE

43 PERSONE, DI CUI

3 DENTISTI ASSOCIATI

AI DOTTORI DURIF
TUTTI I MEDICI HANNO
AMBITI DI COMPETENZA
COMPLEMENTARI
(IMPLANTOLOGIA, ORTODONZIA,
PARODONTOLOGIA, ENDODONZIA)

11 ODONTOTECNICI

Con Axiom, indipendentemente dal tipo di impianto, le parti protesiche sono le stesse. Io sono convinto che le tecniche del futuro tenderanno a usare il minor numero di strumenti possibile», conclude Charles Durif.



a tutto
schermo

“ANTHOGYR BENELUX, MOTORE DELLA STRATEGIA IN EUROPA”



Con la creazione di questa settima filiale, Anthogyr estende la sua portata commerciale e si afferma nel panorama internazionale dell'implantologia.

Esportare la propria offerta sui mercati belga e olandese rappresenta una grande sfida per Anthogyr. Per affrontarla la filiale si affida all'esperienza del suo direttore generale, Aarnaud Schietekatte. Forte di dieci anni trascorsi nella sede belga della Dentsply, uno dei leader mondiali in campo dentale, Schietekatte ha sfruttato la sua conoscenza del settore per creare una squadra di successo e conquistare nuovi clienti. Ripercorriamo le fasi di un avvio di successo.

**2013
COSTITUZIONE**



UNA SQUADRA DI
7 PERSONE



Una filiale integrata al 100%, un argomento decisivo

«Il Benelux è un mercato maturo, monopolizzato da giganti, in cui non ci si aspetta di vedere volti nuovi. Soprattutto nel campo dell'implantologia, che tocca direttamente la salute dei pazienti, essere una filiale anziché un semplice distributore è strategico per avere successo. Gli operatori devono potersi fidare», spiega Aarnaud Schietekatte. Poder contare su 65 anni di esperienza del gruppo dà fiducia, e tale fiducia viene rafforzata quando si visita la sede di Sallanches. «Abbiamo invitato a Sallanches una sessantina di clienti e tutti sono rimasti colpiti dalla qualità della produzione e dall'entusiasmo dei team».

«Il Benelux è un mercato maturo, monopolizzato da giganti, in cui non ci si aspetta di vedere volti nuovi.»

Una strategia commerciale messa in atto il più vicino possibile ai clienti

Un primo elemento di differenziazione è la soluzione Anthogyr: nessun'altra azienda offre una gamma così completa. A sedurre sono i servizi ad alto valore aggiunto, con prezzi adeguati al contesto economico. «Essere presenti nei Paesi target è

Particolarità dei mercati

«Mentre in Belgio il mercato è simile a quello francese, i Paesi Bassi seguono una dinamica diversa. Lì è diverso il modo in cui sono organizzati gli studi dentistici e ci sono altre politiche di rimborso per il trattamento di pazienti edentuli mediante impianti. Per dimostrare l'efficacia del sistema Axiom® per questo tipo di pazienti e perfezionare la strategia di vendita, con l'aiuto del servizio clinico di Anthogyr abbiamo avviato uno studio multicentrico coinvolgendo vari operatori olandesi», spiega Aarnaud Schietekatte. ☺

un altro vantaggio. Ciò consente di determinare con precisione quali sono le esigenze dei clienti.

Facendo tesoro di queste informazioni, la nostra filiale partecipa allo sviluppo dei progetti del gruppo, come ad esempio il programma di garanzia Serenity®.

Offerte accattivanti per risultati affidabili

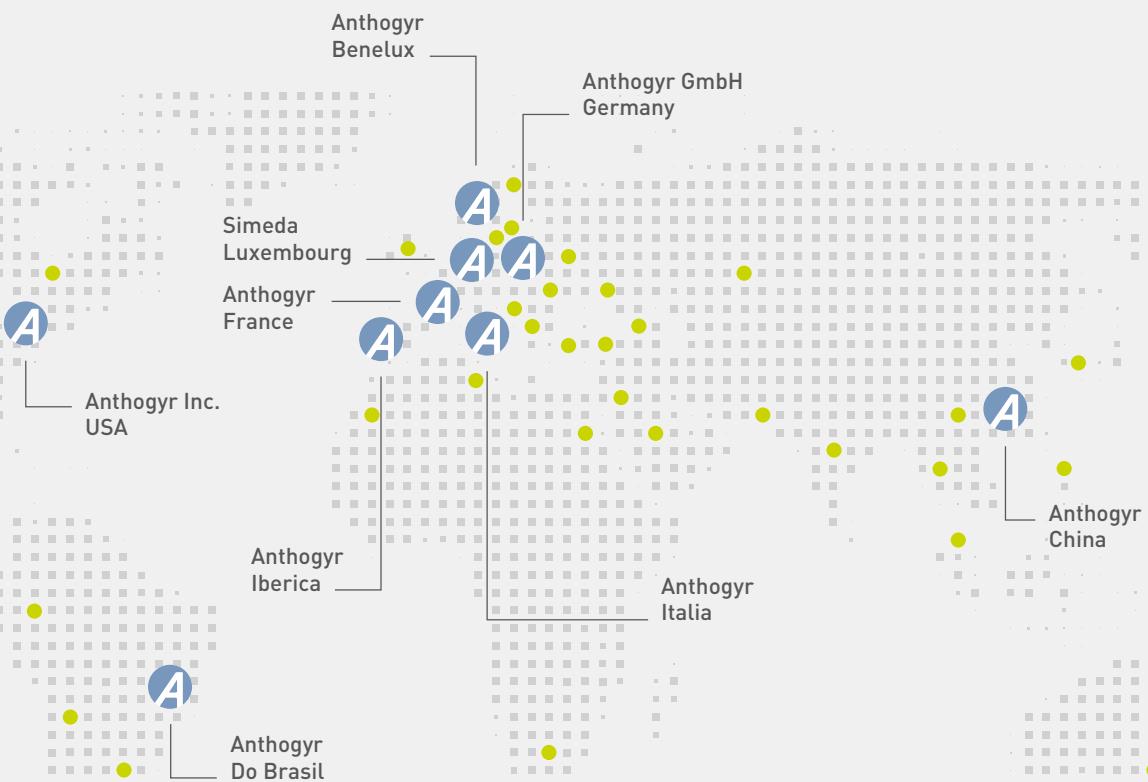
«Abbiamo elaborato delle offerte che permettono ai professionisti di testare i nostri prodotti limitando l'investimento. Ad esempio, abbiamo fatto valutare la posa di un impianto Axiom® e il restauro protesico. Il feedback è stato molto positivo: il tasso di soddisfazione del campione testato è del 90% e il 70% dei soggetti contattati in seguito ha acquistato le nostre soluzioni.

Per un marchio in precedenza sconosciuto è un risultato veramente notevole». Le vendite effettuate dalla filiale confermano queste cifre. Si prevede che il 2014 si chiuda con vendite quadruplicate rispetto all'anno precedente. Per il 2015 Anthogyr Benelux punta a uno sviluppo che rifletta questa crescita e a raddoppiare i suoi risultati.

9

FILIALI

100 PAESI
DISTRIBUITI
SUI 5 CONTINENTI



www.anthogyr.it

Anthogyr
PRIME MOVER IN IMPLANTOLOGY

ANTHOGYR ITALIA SRL
Via Rimini, 22
20142 Milano
Tel. 02 848 00 772

