

Article paru dans la revue "Insight", publiée par Sirona

Dentales Know-how aus dem „Midi“

INTERVIEW Le Midi nennt man das Gebiet Frankreichs südlich der imaginären Linie Rhone-Loire. In Südfrankreich befinden sich die Standorte des Dentalfachhandels Sogim Grimouille aus Marseille – einer unserer wichtigsten französischen Partner. Das Traditionsunternehmen in Familienbesitz wird heute in der dritten Generation geleitet von Jean Martin-Dondoz. Der einblick sprach mit dem Geschäftsführer.

M. Martin-Dondoz, Ihr Unternehmen gibt es nun seit drei Generationen. Wie hat alles angefangen?

Henri Grimouille war ein junger Absolvent der angesehenen französischen Handelsschule HEC und ein ruhmvoller Jagdflieger. Nach einem Sprachaufenthalt in Deutschland kam er 1922 zu seiner Familie in die Bourgogne zurück, nachdem er eine schöne junge Deutsche geheiratet hatte. So kurz nach dem Ersten Weltkrieg stieß diese Partnerwahl jedoch auf wenig Sympathie und so zog das junge Paar in den Süden Frankreichs, nach Marseille, wo Henri Grimouille im Juni 1923 ein Geschäft für Schmuck und Artikel für die Zahnmedizin und Zahntechnik eröffnete. Das war der Anfang des Unternehmens Sogim Grimouille.

Wie viele Niederlassungen und Mitarbeiter haben Sie?

Wir haben fünf Vertriebsstandorte in Marseille, Nizza, Avignon, Perpignan

und Montpellier. Alle Geschäfte sind ausgestattet mit Lager, Showroom, einer technischen Servicemannschaft und einer Vertriebsmannschaft. Insgesamt haben wir 48 Mitarbeiter.

Seit 1923 gibt es die Etablissements Grimouille. Welche dentale Innovation seit damals halten Sie historisch betrachtet für die wichtigste?

Da muss man einige nennen, beispielsweise die Sirona Turbine aus dem Jahr 1958. Sie war die erste in Europa entwickelte Luftturbine mit ca. 300.000 Umdrehungen. Der Mikromotor aus dem Jahre 1965; das war der erste Motor, der ohne Doriot-Gestänge auskam. Im selben Jahr kam auch die Dentaleinheit Sironatic/Sironette auf den Markt. Mit ihr war es erstmals möglich, den liegenden Patienten zu behandeln (sit-down-dentistry). Dann kam 1972 die Dentaleinheit Sirona 2000 mit verschleißbarem Patientenstuhl (heute schiebt man das Arztelement), später

die chirurgische Absaugung, ein Winkelstück mit 200.000 Umdrehungen, die meist verkaufte Dentaleinheit M1 und natürlich CEREC.

Was ist aus Ihrer Sicht die wichtigste dentale Innovation heute?
Ohne zu zögern würde ich da GAD/CAM und den digitalen Abdruck für die Praxis und das Labor nennen.

Sie sind einer unserer wichtigsten Partner in Frankreich. Was zeichnet Sirona-Produkte aus Ihrer Sicht besonders aus?

Sirona bringt stetig neue Innovationen auf den Markt. Dabei ist die Innovationskraft begleitet von einem positiven Druck auf unsere Mitarbeiter und unsere Gesellschaften, uns immer wieder neu anzupassen und die Bedürfnisse unserer Kunden in den Zahnarztpraxen, den zahntechnischen Laboren und den Kliniken zu wecken und zu bedienen. Seit den Anfängen unserer

Zusammenarbeit – noch unter Siemens – hat Sirona immer ein Ohr für unsere Anliegen und unsere speziellen regionalen Besonderheiten. Das Unternehmen ist immer auf der Höhe der Entwicklungen in der Technik und des Marktes, dank seiner Investitionen und seines Engagements in Forschung und Entwicklung, in die Technik und in hervorragende Mitarbeiter.

Was ist wichtig an der Zusammenarbeit von Hersteller und Dentaldepot?
Es muss eine stabile, haltbare Beziehung sein, die auf Verlässlichkeit und Kreativität der Partner begründet ist. In dieser Partnerschaft sind wir seit mehr als 50 Jahren Maskenführer.

Zahnärzte und Zahntechniker arbeiten in jedem Land ein bisschen anders oder unter anderen Bedingungen. Was ist das besondere Merkmal des französischen Marktes und speziell Ihrer Kunden?

Unsere Kunden sind mediterrane Menschen, sie sind Individualisten, können gut verhandeln und sind sehr professionell. Das Klima und die Lebensqualität in unserer schönen Region konkurrieren zuweilen mit unseren strengen professionellen Prinzipien.

Sie sprechen gut Deutsch. Wo haben Sie das gelernt?



Jean Martin-Dondoz, Geschäftsführer von Sogim Grimouille in Marseille

Nach meinem Universitätsstudium in den Wirtschaftswissenschaften habe ich mich verstärkt mit der Dentalbranche beschäftigt, die sehr stark von deutschen Geräten und Materialien dominiert wird. Auf Anraten meines Vaters André Martin-Dondoz, der die Gesellschaft damals in zweiter Generation leitete, absolvierte ich 1973 einen viermonatigen Sprachkurs am Goethe-Institut im Schwarzwald und in Bayern. Dort habe ich auch meine spätere Frau kennengelernt. Sie ist Belgierin und spricht besser Deutsch als ich – außer im Bereich der Fachbegriffe unserer komplexen Branche, wo ich natürlich mehr Erfahrung habe.

M. Dondoz, Votre entreprise existe maintenant depuis 3 générations. Comment cette belle histoire a-t-elle commencé?

Henri Grimouille jeune diplômé de la prestigieuse école de commerce française HEC et glorieux pilote de chasse aérienne, après un séjour linguistique en Allemagne revint en 1922 dans sa famille installée en Bourgogne après avoir épousé une belle jeune femme allemande. Dans cette période post 1^{ère} guerre mondiale, cette surprise fut peu appréciée et le conduisit à séjourner dans le sud de la France, à Marseille, où il créa en juin 1923 un commerce de bijouterie et de produits pour l'art dentaire – c'est donc là le début de cette entreprise Sogim Grimouille

Combien avez-vous de points de vente et de collaborateurs?

5 points de vente à Marseille, Nice, Avignon, Perpignan et Montpellier. Tous avec stock – showroom, -service après vente et équipe commerciale. Nous sommes au total 48 personnes

Les Etablissements Grimouille existent depuis 1923

Quelles sont les innovations qui vous paraissent les plus importantes dans le domaine dentaire depuis les 50 dernières années?

On peut citer successivement la turbine, le sironamotor, la sironette, le sirona 2000, l'aspiration chirurgicale, le CA x 200.000 t, le sirona M1, le Cerec

Et quelle est à votre avis l'innovation la plus importante de nos jours ?

Sans aucune hésitation le Cad Cam et l'empreinte numérique pour cabinet et laboratoire

Vous êtes un de nos partenaires les plus importants en France.

Quels sont, à votre avis, les atouts des produits Sirona?

Une innovation permanente accompagnée d'une pression positive pour nos collaborateurs et notre organisation afin de nous adapter et continuer à créer et satisfaire les besoins de nos clients dentistes, prothésistes et du secteur hospitalier. L'écoute régulière de nos avis terrain et la réactivité du développement technique et commercial de Siemens, puis Sirona grâce à ses moyens et son engagement aussi bien technique qu'en ressources humaines

Qu'est-ce qui est important dans la collaboration entre fabricant et distributeur?

La stabilité, la durabilité, la fiabilité et la créativité d'un tel partenariat depuis près de 50 années

Les dentistes et prothésistes travaillent toujours un peu différemment, d'un pays, d'une région à l'autre. Quelles sont les particularités du marché français et de vos clients?

Ils sont méditerranéens, individualistes, négociateurs, mais aussi très professionnels

Le climat et la qualité de vie se posent parfois en concurrence avec nos manifestations professionnelles

Vous parlez bien l'Allemand. Où l'avez-vous appris ?

Après mes études universitaires dans le domaine économique, sur les conseils de mon père André Martin-Dondoz – 2ème génération de la société, - dans une approche de ce métier dentaire tourné surtout vers de produits et matériels germaniques, je fis un séjour linguistique de 4 mois en 1973 au Goethe Institut en Forêt Noire et en Bavière rencontrant alors ma future épouse de nationalité Belge mais parlant également la langue Allemande et bien mieux que moi d'ailleurs, sauf en vocabulaire technique de ce complexe métier.