

# Fulminanter Jahresrückblick im Kaufleuten

Zum Ende des Fortbildungsjahres kamen über 250 Besucher zur Fortbildung Zürichsee.

Das schon traditionelle Treffen im Zürcher Kaufleuten bietet nicht nur hochwertige Referate, sondern auch immer eine gesellige Einstimmung auf das Jahresende. Besucher und Referenten waren auch entspannt und guter Dinge, als Dr. Andreas Grimm die Gäste begrüßte.

Den Reigen der Vorträge eröffnete Prof. Dr. Christoph Hämmerle, ZZM Zürich, der den Stand der Wissenschaft zu Zirkonoxid-Implantaten schilderte. Studien zeigen, dass hinsichtlich Osseointegration, Weichgewebe und Krone ähnliche Ergebnisse erreicht werden,

wie bei Titan-Implantaten. Wobei zu bemerken ist, dass es noch zu wenig Langzeitergebnisse gibt. Da ist das Titanimplantat immer noch weitaus besser dokumentiert. Zusammengefasst: Die Osseointegration ist vergleichbar, es zeigt stabile periimplantäre Verhält-

nisse, es braucht weniger Augmentationen und bei dünner Mukosa in der ästhetischen Zone zeigt es Vorteile und Zirkon-Rekonstruktionen bieten vergleichbare Überlebensraten. Wer könnte das „Genfer Konzept“ in der Periimplantitis Therapie besser vor-

tragen als Prof. Dr. Andreas Mombelli? Diagnose: „Zementitis“ oder Mukositis: Mechanische Reinigung und Desinfektion. Leichte Periimplantitis: wie davor, jedoch plus systemische Antibiotika. Schwere Periimplantitis: wie davor, plus Aufklappen und Antibiotika.

Provokativ präsentierte sich der Oralchirurg Dr. Pierre Magnin aus Biel. Nach ihm befindet sich die Oralchirurgie, als eigenständiges Fach, in einer latenten strategischen Krise. Technischer Fortschritt veränderte Behandlungsprotokolle, und die Ausweitung der Behandlungsbereiche durch allgemein tätige Zahnärzte würden das Feld für Oralchirurgen immer mehr eingenommen. Dazu käme noch die strukturelle Entwicklung durch den wachsenden Frauenanteil.

Im Vortrag von Dr. Arwed Boitel, Zürich, ging es um Schienen und bei ihm speziell um die NTI-Schiene. Seine Thesen stünden oft konträr zur Lehrmeinung, aber er begründet seine Protokolle mit langjähriger Erfahrung. Indikationen und auch Kontraindikationen für die NTI-Schiene wurden gezeigt. Ein handfester Vortrag für den Praktiker. » Seite 27

ANZEIGE

## FZ FORTBILDUNG ZÜRICHSEE

### DIE NEUE KRONE IM SEITENZAHNBEREICH / EIN INTERNATIONALES SYMPOSIUM

- Kann mit **metallfreien** Materialien **einfacher**, zahnhartsubstanzschonender und günstiger gearbeitet werden?
- Ist der **Erfolg** dieser Materialien vergleichbar mit VMK?
- Ist die VMK veraltet?

#### WISSENSCHAFTLICHE ORGANISATION



Prof. Dr. Irena Sailer  
Universität Genf



Dr. Christian Ramel  
Privatpraxis Zürich

#### REFERENTEN

Prof. Dr. Christoph Hämmerle, Universität Zürich  
Prof. Dr. Petra Güss, Universität Freiburg, Deutschland  
PD Dr. Didier Dietschi, Privatpraxis Genf  
Dr. Mauro Fradeani, Privatpraxis Pesaro, Italien  
Dr. Konrad Meyenberg, Privatpraxis Zürich  
Dr. Nelson da Silva, Universität Belo Horizonte, Brasilien

#### WANN

Samstag, 17. Januar 2015,  
08.15 bis 16.30 Uhr, anschließend Apéro riche

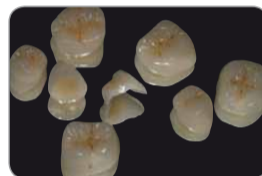
#### WO

Renaissance Zurich Tower Hotel  
[www.renaissancezurichtower.com](http://www.renaissancezurichtower.com)

#### KURSGEBÜHR

Zahnarzt / Zahntechniker CHF 390.-  
Assistent in der Privatpraxis CHF 250.-

Kursgebühr pro Teilnehmer, inkl. Stehlunch und Kurszertifikat.  
Es werden 6 praxisrelevante Fortbildungsstunden angerechnet.



Gut besuchtes Jahresend-Symposium im Kaufleuten.



Prof. Dr. Christoph Hämmerle über Zirkon-Implantate.



Oralchirurgie auf den Punkt, Dr. Pierre Magnin, Biel.



NTI und andere Schienen, Dr. Arwed Boitel, Zürich.



Gedrängte herrschte in der Bar und der Ausstellung und zum...

### 10. JUBILÄUMS DENTALPIN SKIWEEKEND DAVOS ESTHETIC DENTISTRY

#### REFERENTEN



PD Dr. Ronald Jung, Universität Zürich  
Dr. Claude Andreoni, Privatpraxis Zürich  
Dr. Goran Benic, Universität Zürich  
Dr. Rino Burkhardt, Privatpraxis Zürich  
Dr. Alessandro Mattioli, Privatpraxis Wohlen



#### WANN

Donnerstag 26. Februar bis Sonntag 1. März 2015

#### WO

Morosani Schweizerhof, Davos  
[www.morosani.ch](http://www.morosani.ch)

#### KURSGEBÜHR

Vorträge Zahnarzt CHF 990.-  
Assistent CHF 590.-

Workshops je CHF 150.-  
Alle 3 Workshops pauschal CHF 400.-

Fondue Hüttenabend CHF 85.-

Es werden 19,5 praxisrelevante Fortbildungsstunden angerechnet.



Anmeldung und weitere Informationen auf  
[www.zfz.ch](http://www.zfz.ch)

Fortbildung Zürichsee GmbH • Seestrasse 122A • 8810 Horgen • Tel. 044 727 40 18 • Fax 044 727 40 19 • [info@zfz.ch](mailto:info@zfz.ch)

Fortsetzung von Seite 26

PD Dr. Dr. Astrit Kruse Gujer, die vor kurzem vom ZZM Zürich in ihre eigene Praxis in Uster wechselte, schilderte die Therapien bei Kiefergelenkerkrankungen: von konservativ bis chirurgisch.

Bleiben Sie gesund und erfolgreich! Ein Feuerwerk zündeten zum Schluss die beiden Privatpraktiker Dr. Thomas Müller, Schaffhausen und Dr. Reto Neeser, Aarau. Praxismanagement – was macht eine erfolgreiche Praxis aus? Hier schöpften zwei Praktiker aus dem Vollen. Es wurde nicht theoretisiert, und ihre 10 Thesen könnten sich jeder Praxisinhaber an die Türe nageln. Erfolg ist gleich Ziel erreicht! Ein einfacher Leitfaden klar und überzeugend.

Die Zuhörer blieben bis zum Schluss sitzen und applaudierten Dr. Andreas Grimm für den anregenden Abend. Ein schöner Jahresausklang. Dann gab es die obligatorische Kaufleuten Bratwurst, viele Gespräche unter Kollegen und mit den Sponsoren. ■

Text & Fotos: Johannes Eschmann



Dr. Andreas Grimm begrüsst Gäste und Referenten.



Das Genfer Konzept mit Prof. Dr. Andreas Mombelli.



Kiefergelenkerkrankungen, PD Dr. Dr. Kruse Gujer.



Zum Erfolg, Dr. Reto Neeser, Dr. Thomas Müller.



Schluss gabs die berühmte Kaufleuten Bratwurst.

## Lometral AG: Zwei Jahre unter neuer Leitung

Im April 2012 übernahm Remo Capobianco die Lometral AG, eine in der Dentalbranche traditionell verankerte KMU.

*Generationen- oder Besitzerwechsel bergen in sich Chancen und Risiken für alle Beteiligten. Um mehr darüber zu erfahren, besuchten wir Remo Capobianco am Sitz der Lometral AG in Egliswil bei Lenzburg. Eine Veränderung, die sofort auffällt, ist der neue, helle und grosszügige Ausstellungsraum. Bei schönem Wetter sieht man von hier aus den Pilatus. Doch wir konzentrierten uns auf die ausgestellten Ultradent Behandlungseinheiten und die Geräte.*

**Zahn Zeitung Schweiz:** Herr Capobianco, seit mehr als zwei Jahren sind Sie Inhaber der Lometral AG. Würden Sie die Übernahme heute wieder vollziehen?

**Remo Capobianco:** Ja selbstverständlich. Es war damals wie heute der richtige Entscheid. Ich bin Florentin Schärli sehr dankbar, dass er mich als seinen Nachfolger gewählt hat. Lometral ist auf mich und meine Wertvorstellungen zugeschnitten: Sei es wegen der überschaubaren Firmengrösse, die schnelleres Reagieren erlaubt, wegen der zuverlässigen Zusammenarbeit mit Ultradent, eine seit Jahren bewährte und beliebte Marke, oder wegen der Mitarbeiter, die meine Haltung von Professionalität aber auch zwischenmenschlicher Hilfsbereitschaft in ihrer täglichen Arbeit widerspiegeln.

Natürlich ist eine Übernahme immer mit Unsicherheiten verbunden. Gewisse Hürden zeigen sich erst im Laufe der Zeit. Aber dank den treuen Mitarbeitern und einem moderaten Ausbau im technischen Dienst, Verkauf und Administration hat sich Lometral in den vergangenen zwei Jahren erfolgreich weiterentwickelt.

Was ist Ihr Rezept für Ihren offenbar gut gelungenen Einstieg und die erfolgreiche Weiterführung der Lometral?

**R.C.:** Als ich die Firma übernahm, hatte ich nicht den Anspruch, alles auf den Kopf zu stellen. Schliesslich ist Lometral zusammen mit ihrem Kerngeschäft, dem Vertrieb der Marke Ultradent, seit bald 40 Jahren erfolgreich unterwegs. Ich gab mir selbst, dem Team und den Kunden Zeit, uns gegenseitig anzunähern und zu verstehen. Das gegenseitige Verständnis ist ein zentrales Element des Erfolges. Nur wenn die Bedürfnisse aller Beteiligten verstanden werden, können erfolgreiche Lösungen entstehen. Erst dann konnte ich eruieren, wo Veränderungen nötig und sinnvoll waren.



Remo Capobianco, seit zwei Jahren Inhaber der Lometral AG, im neuen Ausstellungsraum in Egliswil bei Lenzburg.



Die neue grosszügige Ausstellung mit den Zahnarztstühlen von Ultradent, Rollcontainern und Geräten für die Praxis.

Ein bestimmtes Erfolgsrezept gibt es nicht. Jedoch glaube ich, dass ein Element bei einer Übernahme besonders wichtig ist: Der Respekt vor dem Bestehenden. Nur weil ein neuer Kapitän das Ruder übernimmt, muss nicht das ganze Schiff umgebaut werden.

Grossraumbüro integriert und kam nicht so richtig zur Geltung. Wir sind alle sehr stolz darauf, dass wir permanent die wichtigsten Ultradent-Modelle ausstellen mit zusätzlichen Geräten und einem kompletten Sterilhygiene-Ablauf, wie er von der

„Gegenseitiges Verständnis ist ein zentrales Element für den Erfolg.“

Stichwort Umbau. Wir sitzen hier im neuen Ausstellungsraum der Lometral mit vielen Ultradent-Zahnarztstühlen und Kleingeräten. Was hat Sie zu dieser Investition motiviert?

**R.C.:** Dieser Ausstellungsraum besteht seit Mai dieses Jahres. Es war mein Wunsch, der erstklassigen Marke Ultradent mit einer adäquaten Präsentation gerecht zu werden. Bisher war unsere Geräteausstellung im

Swissmedic empfohlen wird. Damit unterstreichen wir unsere Position als Komplett-Zahnarzteusstatter was bedeutet, dass wir Ansprechpartner für sämtliche Geräte in einer Zahnarztpraxis sind.

Dank ihrer Grösse dient die Ausstellung auch als Schulungs-Raum. Aktuell organisieren wir Hands-on-Kurse, damit das Personal in der Zahnarztpraxis einfache Zusammenhänge für Wartung und Service er-

lernt. Damit ist es in der Lage, kleinere Störungen an den Dental-Geräten selbst zu beheben.

Sie haben es angesprochen: Kerngeschäft ist der Vertrieb der Marke Ultradent. Weshalb nur eine Marke?

**R.C.:** Das ist unser entscheidender Erfolgsfaktor: Wir führen bewusst nur eine Marke im Segment Zahnarztstühle und diese sehr effizient und professionell. Der Hauptnutzen für unsere Kunden liegt darin, dass wir wie eine Werksfirma eines bestimmten Herstellers funktionieren. Alle unsere Ressourcen werden auf eine Marke fokussiert. Zudem ist unser Ersatzteillager auf alle Störungs-Fälle ausgerichtet, sodass wir schnell und effektiv reagieren können. Dies schätzen auch unsere Techniker sehr: Sie müssen nicht die Produkte zahlreicher verschiedener Hersteller beherrschen, was eine kaum zu bewerkstellende Anforderung wäre. Oder kennen Sie eine Autogarage, die in der Lage ist, fünf verschiedene Automarken zu reparieren? In dem Punkt unterscheiden wir uns klar von den meisten Mitbewerbern.

Letzte Frage an Sie: Was erwarten Sie in den nächsten zwei Jahren?

**R.C.:** Als Unternehmer habe ich immer Ideen, die ich verwirklichen möchte. Mittelfristig wird ein neuer frischer Internet-Auftritt umgesetzt. Zudem werden wir unseren Kunden Service-Verträge anbieten, um die Langlebigkeit der Geräte zu optimieren und die Kunden von unliebsamen Störungen zu entlasten. Ein weiteres Kundenangebot wird die Zusammenarbeit mit einer Praxis-Coaching-Plattform sein, welche sich mit Fragen befasst wie Mitarbeiterführung, Stressmanagement, Ergonomie und vieles mehr.

Herr Capobianco, wir danken Ihnen für das informative Gespräch und wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg. ■

Fotos: Johannes Eschmann, Zahn Zeitung Schweiz

### Kontakt

#### Lometral AG

Die Zahnarzteusstatter  
CH-5704 Egliswil  
Tel. +41 62 775 05 05  
info@lometral.ch  
www.lometral.ch



Seit neuestem mit im Sortiment: Geräte für Reinigung und Sterilisation von Instrumenten.



Ein Griff genügt. Die Fontäne der Ultradent-Stühle ist leicht zugänglich und einfach zu warten.



Stolz präsentiert Remo Capobianco die Produkteinformationen der ausgestellten Modelle.