

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · Swiss Edition

No. 5/2012 · 9. Jahrgang · St. Gallen, 4. Mai 2012 · PVSt. 64494 · Einzelpreis: 6,50 CHF



Kompaktkurs Kinderzahnmedizin

Prof. Tuomas Waltimo und Ingo Ziswiler initiierten den Kurs Praxisnahe Kinderzahnmedizin an den UZM Basel. Lesen Sie mehr dazu auf

► Seite 17



Präzision hat Bestand

Knapp 80 Jahre liefert Deppeler SA nun schon Qualitätsinstrumente in die Praxen. Grund genug, dem Traditionsunternehmen einmal einen Besuch abzustatten.

► Seite 22



Golfmeisterschaft

In diesem Jahr wird der Golfclub Sempachersee Austragungsort für die 17. Schweizerische Golfmeisterschaft sein. Mehr zum Programm finden Sie auf

► Seite 35



Alles Paro auf der Europerio 7 in Wien

Auf dem Programm stehen Vorträge von über 100 Referenten aus aller Welt. Die Schweiz repräsentieren neun Referenten.

Die monatelange Arbeit des Organisationskomitees unter der Leitung von PD Dr. Wimmer, Graz, hat sich ge-

lohnt. Über 1'300 Abstracts wurden eingereicht. Das Programm der Europerio 7 in Wien vom 6. bis 9. Juni 2012 ist so aufgebaut, dass sowohl Generalisten als auch Spezialisten angesprochen werden. Unter 60 Vorträgen und Sponsoren-Workshops findet jeder Teilnehmer sein Thema. Im grössten Saal des Messe Wien Exhibition & Conference Centers werden durch aktuelle Forschung gesicherte praxisbezogene Behandlungsstrategien in der Parodontologie und Implantattherapie vorgestellt: Der Bogen spannt sich in der Parodontologie dabei von der nicht-chirurgischen Therapie (Ehmke, Fardal, Heasman), dem Management parodontal erkrankter Molaren (Tonetti, Jepsen, Carnevale), der Kieferorthopädie im parodontal ge-

schädigten Gebiss (Giovannoli, Weiland, Dibart) und der Mukogingivalchirurgie (Zuhr, Sanz, Zuchelli). Die Vorträge werden simultan auf Deutsch übersetzt. Es haben sich bereits viele Teilnehmer aus der Schweiz angemeldet.

Fortsetzung auf Seite 2 →

Teile dieser Ausgabe enthalten Beilagen der Firmen
Kaladent AG (Banderole),
Crown24,
KaVo AG und **W&H**.

Wir bitten unsere Leserinnen und Leser um freundliche Beachtung. Vielen Dank.

**MEETING-
POINT =
3.0/H40**



DEMA DENT
Die Praxis Quelle

ANZEIGE



© Reed Messe Wien | G. Szuklits

Wenn's kommt wie's aussieht – kommt's gut

Schon über 3'130 Besuchertickets bestellt – Ausstellungsfläche und Rahmenprogramm der DENTAL 2012 ausgebucht.

„222 Aussteller, das ist keine Schnapszahl“, betonte Organisator Ralph Nikolaiski von der SDE AG. Damit entwickelt sich die DENTAL 2012 in Bern zu einer echten Leistungsschau der Dentalbranche. Auch die Zahl der gemeldeten Besucher war, mit aktuell 3'130 Tickets, noch nie so hoch. Die 12'400 qm Ausstellungsfläche in der Bern Expo ist seit anfangs Jahr ausgebucht; es gibt noch eine kleine Warteliste mit Interessenten.

Das Rahmenprogramm trifft den Geschmack: Die „Dental Club Night“ möchten 750 Besucher erleben und für „Eat'n Great“ wurden 450 Tickets verkauft. Beide Veranstaltungen sind damit ausgebucht.

Restkarten wird es noch an der Abendkasse geben.

Aktuell haben nur noch die Co-Sponsoren Curaprox, Healthco-Breitschmid und Zeta Dental Tickets. Auch die DEMA Dent AG hat als Aussteller ein Kontingent für beide Anlässe eingekauft. Wer dabei sein will, wendet sich am besten an eine der genannten Firmen.

Auch *Dental Tribune* und ZWP-online.ch informieren als offizielle Medienpartner der DENTAL 2012 mit einer eigenen Info-Lounge. Sich entspannen und informieren, lautet das Motto für die Besucherinnen und Besucher.

Kongressprogramm, Ausstellerverzeichnis und alle Informationen



© Bernexpo

rund um Kongress und Messe lesen Sie in der grossen Kongressausgabe der *Dental Tribune* vom 1. Juni 2012.

Zusammen mit dem SSO-Kongress gilt für Bern vom 14. bis 16. Juni: „Wer hingeht, weiss mehr!“

www.dental2012.ch • www.sso.ch



Editorial

Gehen Sie nach aussen!

Ja! Richtig gelesen. Nur wer sich äussert, bewirkt etwas. Eine Quartierstrasse sollte gesperrt werden. Anwälte wurden eingeschaltet, Rekurse abgeschmettert, die Meinung der Bürger ignoriert. Nach ein paar Leserbriefen zeigte sich die Gemeinde gesprächsbereit, eine Lösung zeichnet sich ab.

An Kongressen höre ich oft divergierende Ansichten zu berufspolitischen oder medizinischen Themen. In Online-Foren werden diese teilweise diskutiert. Wer seine Meinung öffentlich äussert, sei es im Verein, in der Politik oder im Beruf, merkt schnell, er steht nie alleine da. Nur „die Faust im Sack zu machen“, bewirkt nichts und frustriert.

Dental Tribune bietet Ihnen gerne ein Forum. Schreiben Sie uns!

Ihr Johannes Eschmann
Chefredaktor

j.eschmann@eschmann-medien.ch

ANZEIGE

M+W Dental
wir kümmern uns

**Suchen Sie immer noch?
Beste Preise
+ mehr als 26'000 Artikel!**

M+W Dental Swiss AG · Länggstrasse 15 · 8308 Illnau · Tel. 0800 002 300 · Freefax 0800 002 006 · www.mwdental.ch



←Fortsetzung von Seite 1

Programmhilights

In der Implantattherapie werden folgende Themen behandelt: Frühimplantation (Hürzeler, Lorenzoni, Blanco), Implantattherapie bei Parodontitis (Tinti, de Bruyn, Nisand) sowie dem gewichtigen Problem der Periimplantitis (Schwarz, Zitzmann, Renvert, Quirynen).

Hervorzuheben sind hier die Vorträge zur navigierten Implantation (Dawoo, van de Velde, Hugo),

zum Weichgewebsmanagement um Implantate (Jansaker, O'Brien, Co-syn) und zur Sinusbodenaugmentation (Testori, Valentini, Palmer).

Vorwiegend parodontal tätige Kollegen werden vor allem Vorträge zur parodontal-plastischen Chirurgie (Fickl, Rasperini, Etienne), zur Regeneration (Hughes, Cortellini, Sculean), zur Behandlung von Parodontitispatienten in der Implantologie (Salvi, Rocuzzo, Grunder), zur aggressiven Parodontitis (Beikler, Griffiths, Tomasi) oder zur Rolle der Er-

nährung in der Parodontaltherapie (van der Velden) interessant finden. Ein wichtiger Punkt sind die immer deutlicher werdenden systemischen Zusammenhänge zwischen Parodontitis und Allgemeinerkrankungen (Crielard, Chapple, Van Dyke).

Mehr als 200 junge Forscher stellen in der Reihe „Research Communications“ aktuelle Forschungsergebnisse vor. Während der Schwerpunkt des wissenschaftlichen Programms für Zahnärzte klar ersichtlich bei der Parodontologie und

Implantologie liegt, gibt es dieses Mal aber auch wieder ein attraktives Programm für Dentalhygieniker und Prophylaxe-Assistentinnen (simultane Übersetzung). Themen, die hier angesprochen werden, sind unter anderem: Die Rolle von Antibiotika in der Behandlung von Parodontitis, Verhalten, Psychologie und Lebensqualität, Prävention und Therapie von Periimplantitis oder Mundschleimhaut- und Dentinempfindlichkeit sowie Halitosis.

DT

Informationen:

www.europerio7.com

Hinweis

Dental Tribune Schweiz ist mit zwei Mitarbeitern vor Ort und berichtet von den Vorträgen und Workshops ab der Juli-Ausgabe 2012.

Auf in eine titanfreie Zukunft

Dentalpoint AG präsentiert dritte Generation Zeralock® des Zeramex®T Implantatsystems

Mit dem Zeramex®T Keramik-Zahnimplantat steht seit 2009 die wissenschaftlich geprüfte Alternative zu Titan zur Verfügung. Es nimmt Mass am natürlichen Zahn – ästhetisch, natürlich, sicher. Ohne metallische Eigenschaften.

Immer mehr Stimmen aus dem Kreise der Fachleute und der Patienten machen auf die möglichen, negativen gesundheitlichen Folgen von Metall-Hüftprothesen und nun auch



Metall-Zahnimplantaten aufmerksam.

Seit dem 1. Mai 2012 wird Zeramex® mit der weltweit ersten formschlüssigen Keramik-Implantatverbindung erhältlich und für Patienten verfügbar sein. Diese Verbindung ermöglicht erstmalig eine Versorgungssicherheit, die der geschraubten Titanverbindung ebenbürtig ist. Damit sind neben den funktionellen Aspekten

wie der Ästhetik, der Primärstabilität und der Knochenheilung alle Voraussetzungen für eine echte Alternative zu Metallimplantaten gegeben. DT

Dentalpoint AG

CH-8048 Zürich
Tel.: +41 44 388 36 36
info@dentalpoint-implants.com
www.dentalpoint-implants.com

Wechsel in der Geschäftsführung

Dr. Philipp E. Schneider übernimmt Posten von Werner Brand.

Am 10. April hat Dr. med. dent. Philipp E. Schneider, Eidg. Dipl. Zahnarzt/DMD und langjähriges Mitglied des Verwaltungsrates, die Aufgabe der Geschäftsführung der Heraeus Kulzer Schweiz AG von Werner Brand übernommen.

Werner Brand wird sich nach fünfjähriger erfolgreicher Tätigkeit einer neuen Aufgabe zuwenden. Mit seiner engagierten und grossen Aufbauarbeit hat er dazu beigetragen, dass die Heraeus Kulzer Schweiz AG zu einem bedeutenden Unternehmen in der Schweizer Dentszene geworden ist.



Dr. med. dent. Philipp E. Schneider

Dr. Schneider wird nach 33-jähriger zahnärztlicher Tätigkeit in eigener Praxis in Zug sein Fachwissen einbringen und allen Kundinnen und Kunden zusammen mit den bestens bekannten und bewährten Teams Dentistry und Labor gerne zur Seite stehen. Er freut sich auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit und zukünftige Kontakte. DT

Heraeus Kulzer Schweiz AG

CH-8600 Dübendorf
Tel.: +41 43 333 72 50
officehkch@heraeus.com
www.heraeus-dental.ch

Herzlichen Glückwunsch FKG Dentaire SA



Jean-Claude Rouiller, Gründer und Präsident, erhielt den SVC Unternehmerpreis 2012 für die Romandie

Jean-Claude Rouiller und die mitgereisten Mitarbeitenden konnten ihr Glück kaum fassen. Aus sechs nominierten Unternehmen wählte die 14-köpfige Jury FKG Dentaire als Unternehmen des Jahres für die Romandie. 1'300 Gäste wohnten der Zeremonie im Théâtre de Beaulieu in Lausanne bei.



Jean-Claude Rouiller freut sich über den SVC Unternehmerpreis 2012 für die Romandie.

Johannes Eschmann, Dental Tribune Schweiz, gratulierte Jean-Claude Rouiller persönlich in Lausanne. Lesen Sie den ausführlichen Bericht in der Juni-Ausgabe vom 1. Juni 2012. DT



Sind stolz auf den SVC Unternehmerpreis: Thierry Rouiller, Generaldirektor, Bernhard Frey, Sales Manager Schweiz, Olivier Breguet, technischer Direktor, Carlos Lafuente, Marketing und Kommunikation, Jean-Claude Rouiller, Präsident, und Alexandre Mulhauser, Area Salesmanager Middle East/Africa.

ANZEIGE

www.zwp-online.ch

FINDEN STATT **SUCHEN.**

ZWP online

Live

an der Dental2012 in Bern

Halle 2.0

Stand E32

DENTAL 2012



BERN JUNI 14 | 15 | 16

MedUni Wien löst Paro-Abteilung auf

Dr. med. dent. Dominik Hofer, Fachzahnarzt für Parodontologie und Präsident der SSP, nimmt Stellung.

Die Schweizer Gesellschaft für Parodontologie äussert sich zur Schliessung der Parodontologie-Abteilung an der BGZMK, Wien, und warnt vor dem Verlust eines bedeutenden Pfeilers der zahnmedizinischen Grundversorgung. Lesen Sie nachfolgend die ausführliche Stellungnahme als Kopie des Schreibens des Präsidenten der SSP vom März 2012.

*Sehr geehrter Herr Präsident,
sehr geehrte Kolleginnen,
sehr geehrte Kollegen*

Mit Bedauern hat die Schweizerische Gesellschaft für Parodontologie SSP durch Ihre Pressemitteilung von der Aufteilung der Abteilung/Division für Parodontologie an der Bernhard-Gottlieb-Universitätszahnklinik in Wien Kenntnis genommen.

Nach langer Vakanz haben wir in der Schweiz endlich wieder unsere vier Universitätskliniken mit eidge-

nössisch akkreditierten Weiterbildungsprogrammen in Parodontologie. Gerade deswegen erscheint uns dieser Entscheid der Aufgabe einer Klinik für Parodontologie unverständlich. Die demographische Entwicklung, das heutige Wissen um die medizinische Bedeutung der Paro-

dontitis und die rasante Entwicklung auf dem Implantatmarkt zeigen doch, dass das Fach Parodontologie eher gestärkt, als abgebaut werden sollte. Mit dem Verlust einer Ausbildungsstätte muss auch damit gerechnet werden, dass die zahnmedizinische Grundversorgung eines bedeu-

tenden Pfeilers der oralen Gesundheit gefährdet sein könnte. Auch die fachliche Aufteilung der Parodontologie auf zwei verschiedene Kliniken erscheint wenig verständlich und dient nicht einer umfassenden Ausrichtung der Ausbildung der Studenten und Postgraduate-Studenten und der Behandlung der Patienten.

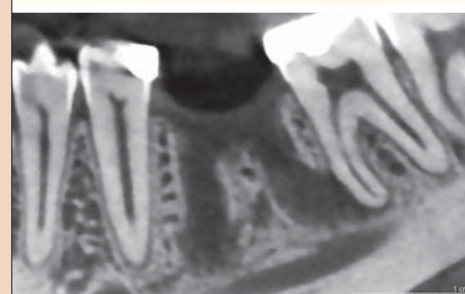
Sehr bedauerlich ist auch, dass dieser Schritt ausgerechnet in der Vorbereitungszeit für das wichtigste parodontale Ereignis in Europa, das EuroPerio7 in Wien erfolgt.

In der Hoffnung, dass für die Parodontologie in Wien mittel- und längerfristig eine für alle Beteiligten optimale Lösung gefunden werden kann, wünscht die SSP den Verantwortlichen und der ÖGP viel Glück und gutes Gelingen.

Herzliche und kollegiale Grüsse

*Dr. med. dent. Dominik Hofer
Fachzahnarzt für Parodontologie
Präsident der Schweizerischen
Gesellschaft für Parodontologie*

ANZEIGE



www.sirona.de

Und wann ist Vernissage in Ihrer Praxis?

Digitale Bildqualität neu definiert: mit dem Release 2 für die ORTHOPHOS XG Familie erreichen Sie ein neues Niveau der Bildqualität bei Panorama-, Ceph- und 3D-Aufnahmen. Das Paket enthält Software zur Metallartefaktreduktion (MARS) und ermöglicht Ihnen, HD-Bilder zu erstellen. Auch im 2D-Bereich profitieren Sie jetzt von rauscharmen und kontrastreichen Bildern – für schnellere und sicherere Diagnosen. **Es wird ein guter Tag. Mit Sirona.**

The Dental Company

sirona.

DENTAL TRIBUNE
The World's Dental Newspaper - Swiss Edition

IMPRESSUM

Erscheint im Verlag

Eschmann Medien AG
Wiesentalstrasse 20/PF
CH-9242 Oberuzwil
Tel.: +41 71 951 99 04
Fax: +41 71 951 99 06
www.dental-tribune.ch

Verlagsleitung/Koordination
Susanne Eschmann
s.eschmann@eschmann-medien.ch

Abonnements
Claire Joss
c.joss@eschmann-medien.ch

Chefredaktion
Johannes Eschmann
j.eschmann@eschmann-medien.ch

Redaktion
Kristin Urban
k.urban@eschmann-medien.ch

Layout
Matthias Abicht
m.abicht@dental-tribune.com

Fachkorrektorat
Ingrid und Hans Motschmann
motschmann@oemus-media.de

Dental Tribune Swiss Edition erscheint in Lizenz und mit Genehmigung der Dental Tribune International GmbH. Dental Tribune ist eine Marke der Dental Tribune International GmbH. Die Zeitung und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und der Dental Tribune International GmbH unzulässig und strafbar.

Copyright
Dental Tribune International GmbH

Jahresabonnement
51,- CHF
inkl. MwSt. und Versandkosten

Freie Mitarbeit
Dr. med. dent. Frederic Hermann,
Geprüfter Experte der Implantologie DGOI,
Diplomate des ICOI
Dr. med. dent. SSO
Bendicht Scheidegger-Ziörjen
med. dent. Roman Wieland

Medizinischer Berater:
Dr. med. H. U. Jelitto

Über unverlangt eingesandte Manuskripte und Leserbriefe, Fotos und Zeichnungen freuen wir uns, können dafür aber dennoch keine Haftung übernehmen. Einsender erklären sich damit einverstanden, dass die Redaktion Leserbriefe kürzen darf, wenn dadurch deren Sinn nicht entstellt wird.

Die Beiträge in der Rubrik „Industry News“ basieren auf den Angaben der Hersteller. Für deren Inhalt kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Die Inhalte von Anzeigen oder gekennzeichneten Sonderteilen befinden sich ausserhalb der Verantwortung der Redaktion.

Nachfolgeregelung beim Traditionsunternehmen Lometral AG

Florentin Schärli und Remo Capobianco gestalten ihre Zukunft

Es kommt zusammen was zusammen gehört, könnte man sagen. Florentin Schärli, Gründer und Inhaber der Lometral AG, Egliswil, und Remo Capobianco, ehemaliger Partner und Mitinhaber der DemaDent AG, gehen seit 1. April 2012 gemeinsam in eine neue Lometral-Zukunft. Remo Capobianco wird geschäftsführender Inhaber der Lometral AG, Florentin Schärli begleitet den Übergang.

Dass dies keine gewöhnliche Nachfolgeregelung darstellt, zeigt schon ein kurzer Blick in die Vergangenheit: Beide sind Profis in Beratung und Verkauf zahnärztlicher Investitionsgüter. Sie standen sich nicht selten als

Mitbewerber gegenüber. Dennoch sind sie sich immer mit Achtung und Respekt begegnet und dies machte ein Zusammengehen erst möglich. Wenn man mit beiden spricht, spürt man auch die gegenseitige Sympathie und denkt sogleich, dass hier zusammenkommt was zusammen gehört.

Florentin Schärli hat in den vergangenen 40 Jahren eine erfolgreiche, exklusive Partnerschaft mit dem deutschen Dental-Unit-Hersteller Ultradent für den Vertrieb und Serviceunterhalt in der Schweiz und Lichtenstein aufgebaut. Ihm ist es gelungen, mit einer kleinen und effizienten Crew über die Jahre mehr als 700 Zahnarztpraxen und Peripheriegeräte im Schweizer Markt zu platzieren und den Service dafür zu gewährleisten.

Remo Capobianco ist sich bewusst, dass er ein grosses Erbe antritt und weiss es umso mehr zu schätzen, dass Florentin Schärli ihm sein Vertrauen schenkt. Denn ohne Vertrauen, sind sich beide einig, ist eine solche Nach-

folgeregelung nicht denkbar. Das Finanzielle ist nur ein Mosaikstein von vielen, aber das gegenseitige Vertrauen ist das entscheidende Element, welches das Gesamtbild erst stimmig macht.

Die nahe Zukunft von Lometral wird sich nicht massgeblich verändern, sagt Remo Capobianco. Weiterhin steht die exklusive Vermarktung der Ultradent-Units im Vordergrund. Ferner möchte er bestehende Geschäfts-Kooperationen festigen und wo sinnvoll auch ausbauen. Natürlich stellt auch die Digitalisierung der Praxiswelt eine Herausforderung dar, für die er neue Produkte anbieten wird.

Beim Stichwort „Innovation“ rennt man bei Remo Capobianco (45 Jahre alt, verheiratet und Vater einer Tochter) sowieso offene Türen ein. 2010 absolvierte er an der FHS St. Gallen ein Masterstudium in Innovationsmanagement. Ihn reizt das Thema schon seit geraumer Zeit. Obwohl, wie er meint, der Begriff Innovation schon fast inflationär in Werbung und Marketing eingesetzt wird, sieht er dennoch Innovationspotenzial. Nicht nur in technischen Neuheiten, sondern auch in innovativen Dienstleistungspaketen und Fortbildungsveranstaltungen für die tägliche Praxis. Unterstützt wird er dabei auch



von seiner Frau Barbara Brezovar Capobianco, die viele Praxisinhaber/-innen und Dentalassistentinnen von ihren Führungsseminaren kennen dürften.

Florentin Schärli wird die Lometral AG die nächsten Jahre weiterhin begleiten, damit Remo Capobianco das grosse Know-how schrittweise übernehmen kann. Dies zeigt exemplarisch, wie man die Zukunft eines kleinen, erfolgreichen Unternehmens regeln kann, ohne dabei seine Identität und Eigenständigkeit zu verlieren, indem es sich z.B. in Strukturen eines grossen, unpersönlichen Anbieters wiederfindet. Genau das, sagen beide einstimmig, schätzen die Kunden von Lometral und es wird auch eines ihrer Erfolgsrezepte bleiben: persönlich, kompetent und zuverlässig.

DT

Über ULTRADENT

Das deutsche Traditionsunternehmen in der Nähe von München befindet sich seit 1924 in Familienbesitz. Aktuell sind ca. 20'000 Ultradent Behandlungseinheiten allein in deutschen Dentalpraxen im Einsatz.

Als einzige deutsche Dental-Manufaktur zeigt Ultradent ein unverwechselbares Profil: Sie bietet effiziente Behandlungseinheiten für Zahnarzt, Kinderzahnarzt, Kieferchirurg, Kieferorthopäde, Prophylaxe-Praxis und dentalmedizinische Abteilung in Klinik und Universität. Dabei ist Ultradent durch eine Manufaktur-Fertigung in der Lage, selbst individuellste Wünsche der Kunden zu erfüllen.

Ultradent steht für Kompaktarbeitsplätze mit modernen Geräten. Vor allem aber symbolisiert der Name eine lange Tradition des Erfolgs: Jahr für Jahr kommen mehrere hundert Einheiten hinzu, die in einem 2010 eröffneten Werk gefertigt werden.

Lometral AG

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

HALLE 3.0
STAND C42

ANZEIGE

Funktionelles Design - hohe Betriebssicherheit - tiefe Unterhaltskosten



Mod. Ultradent U1500

Die Firma LOMETRAL AG liefert von der Einzelplatz-Lösung bis zur Klinik-einrichtung das gesamte Spektrum.

LOMETRAL ist seit 40 Jahren exklusiver Lieferant der Marke Ultradent.

Ultradent steht für hohe Betriebssicherheit und tiefe Unterhaltskosten. Interessante Anschaffungspreise und innovative Lösungen runden das Ultradent-Paket zusätzlich ab.

Für alle Disziplinen in der Zahnmedizin liefert Ultradent das passende System.

Das deutsche Qualitätsprodukt ist seit 88 Jahren erfolgreich auf dem Markt. Über 20'000 Arbeitsplätze stellen dies täglich unter Beweis.

Testen Sie uns.
Das erfahrene LOMETRAL-Team unterstützt Sie gerne in Beratung und Planung aus erster Hand.

ULTRADENT
Dental Units. Made in Germany

exklusiv bei LOMETRAL AG | 062 775 05 05
info@lometral.ch | www.lometral.ch

LOMETRAL
DENTALTECHNIK

Zum Zahnarzt nach Ungarn?

Savelyev/Shutterstock.com

Schnäppchen ziehen immer. In Krisenzeiten erst recht. Wenn die Frau Konsumentin und der Herr Konsument nicht so genau wissen, wie es mit der Wirtschaft weitergeht, schalten sie auf Sparkurs. Und greifen noch so gerne zu, wenn das Schnäppchen lockt. Auch wenn sie dafür über die Grenze fahren müssen. Und wenn man schon einmal da ist: Warum nicht auch gleich einen Zahnarztbesuch einbauen? Der harte Franken ist nicht nur bei Aldi & Lidl & Co. jenseits des Rheins mehr wert, sondern auch bei den dortigen Zahnarztpraxen.

Diese machen das Geschäft mit den Patienten aus der Schweiz noch so gerne und helfen mit aggressiver Werbung nach. Neuerdings sind auch die Ungarn wieder aktiv. Und weil der Weg dorthin etwas länger ist, gibt's als Zugabe einen persönlichen Wertcheck in der Höhe von 150 Franken auf die Reisekosten. Was tut da die kluge Zahnärztin, der kluge Zahnarzt in der Schweiz? Das kleine Einmaleins des Marketings bietet verschiedene Optionen an, um dem Druck der Konkurrenz zu begegnen. Zum Beispiel mag für eine unzureichend ausgelastete Zahnarztpraxis die Versuchung gross sein, kostensensible Patientinnen und Patienten mit Ra-

batten anzulocken. Doch diese Rechnung wird auf die Dauer kaum aufgehen. Wer sich auf Preiskämpfe einlässt, braucht finanziell einen sehr, sehr langen Atem. Fazit: Die Discount-Zahnarztpraxis hat hierzulande kaum eine Zukunft. Tatsächlich findet diese im Schweizer Markt der Zahnmedizin auf einer anderen Ebene statt. Das Stichwort heisst Service. Und Service bedeutet, die Patientinnen und Patienten – und nur sie allein – ins Zentrum zu stellen. Ihre Bedürfnisse ernst zu nehmen. Ihnen die Wünsche von den Lippen abzulesen. Ihnen Wertschätzung entgegenzubringen.

Es soll in der Schweiz noch Zahnärzte geben, die ihre Patientinnen und Patienten trotz vereinbartem Termin bis 15, 20 Minuten oder gar

noch länger warten lassen. Zum Beispiel weil zwischendurch noch irgendwelche administrativen Dinge erledigt werden müssen. Oder sie verpassen es, einem finanziell weniger gut gebetteten Patienten eine Teilzahlungsmöglichkeit anzubieten und ihm so entgegenzukommen. Oder sie empfangen die Patienten in einer von Stress geprägten Atmosphäre, weil die Praxisorganisation zu wünschen übrig lässt. Kein Wunder, weicht der eine oder andere Patient zum Zahnarzt nach Deutschland oder Ungarn aus, wo er wenigstens ein paar Franken sparen kann.

Das einzig taugliche Mittel, um gegenüber der aus- und inländischen Konkurrenz zu bestehen, ist Service-Exzellenz. Die kundenorientierte Zahnarztpraxis konzentriert sich mit absoluter Priorität darauf, in diesem Sinne Wirkung zu erzielen. Sie stellt die zuvorkommende Betreuung der Patientinnen und Patienten konsequent in den Mittelpunkt. Sie glänzt mit einer exzellenten Beratung. Ganzheitlich. Nicht nur in zahnmedizinischen Belangen, sondern beispielsweise auch in Fragen der Finanzierung von zahnmedizinischen Behandlungen. Gelingt ihr das, braucht sie den Wettbewerb nicht zu fürchten. Denn die Patientinnen und Pa-



„Mit dieser Kolumne nimmt Thomas Kast, Geschäftsführer der Zahnärztekasse AG, regelmässige Stellung zu aktuellen Wirtschaftsthemen, die auch die Zahnarztpraxen betreffen. Wir freuen uns, mit Thomas Kast einen profunden Kenner betriebswirtschaftlicher Themen als Kommentator gewonnen zu haben.“

Johannes Eschmann, Chefredaktor

Kontakt:

Thomas Kast
Geschäftsführer
der Zahnärztekasse AG
Tel.: +41 43 477 66 66
kast@zakag.ch
www.zakag.ch

tienten bleiben ihr treu. Und pfeifen auf den Gutschein aus Ungarn. [U](#)

Schweizer Dentalunternehmen expandiert

Ab sofort ist die Biodenta Group auch mit einem Sitz in Deutschland vertreten.

Die Biodenta Swiss AG, Berneck, freut sich, die Eröffnung der Biodenta Deutschland GmbH bekannt geben zu können.

„Wir freuen uns sehr, dass unser Vertrieb im deutschsprachigen Raum zukünftig von Herrn Wolfgang Müller gelenkt wird. Wir sind überzeugt, dass er mit seiner reichen Erfahrung in der Zahnmedizin, insbesondere im Implantatmarkt und im Bereich CAD/CAM eine enorme Be-

reicherung für unser Team ist und sind sehr glücklich, ihn an Bord zu haben“, sagt Roger Eberle, CEO der Biodenta Swiss AG.

„In den zunehmend diversifizierten Dentalmärkten sind verlässliche Partner und Behandlungsmöglichkeiten mit voraussagbaren Ergebnissen sehr gefragt. Mit unserer

sprichwörtlichen Schweizer Präzision sowie dem Enthusiasmus innerhalb der Biodenta Gruppe unterstützen wir Sie dabei, Ihr Ziel zu erreichen: bestmögliche Ergebnisse für Ihre Patienten. Unsere modernen interdisziplinären Behandlungsmöglichkeiten, entwickelt von Behandlern für Behandler, erfüllen die

heutigen Bedürfnisse und Anforderungen. Biodenta verfolgt und erkennt Behandlungstrends, wie zum Beispiel intraorale Scanner und weitgehend modellfreies Arbeiten. Ich schätze mich daher sehr glücklich, Teil des Biodenta Teams zu sein und die positive Entwicklung in den deutschsprachigen Märkten weiter

voranzutreiben“, so Wolfgang Müller. [U](#)

Biodenta Swiss AG
CH-9442 Berneck
Tel.: +41 71 747 11 11
emea@biodenta.com
www.biodenta.com



Die Freude auf die bevorstehenden Aufgaben steht Wolfgang Müller förmlich ins Gesicht geschrieben. Von seinem Tatendrang konnte sich Chefredaktor Johannes Eschmann bei einem Besuch selbst überzeugen.

Jetzt Tickets bestellen!
unter www.dental2012.ch

DENTAL 2012

BERN JUNI 14 | 15 | 16

ANZEIGE

oneway®
disinfection professionals

✓ **Aldehydfreies Konzentrat zur Desinfektion und Reinigung des allgemeinen und chirurgischen Instrumentariums sowie von alkali- und alkoholempfindlichen rotierenden Instrumenten. Auch für die Anwendung im Ultraschall geeignet.**

✓ **2,5 Liter Konzentrat ergeben 125 Liter Gebrauchslösung**

TEAM BRITTA

Hotline 055 293 23 90
www.oneway-suisse.ch

Wenn ich zu meinem Chef sage: "Lass uns das **BLAUE** kaufen", **meine ich nicht: ein Potenzmittel aus der Apotheke**
(43 Franken für 2.5 Liter oneway® Instrumentendesinfektion)

Preis zzgl. Porto + MwSt.

Erfolgreiches Swiss Exchange Forum für Lingualtechnik

Das Forum und der Spezial-Assistentinnen-Kurs waren ausgebucht. Dr. med. dent. Camelia Gross, Wetzikon, berichtet.



Mit 65 Kieferorthopäden war das Incognito Exchange Forum in Bern sehr gut besucht.



Incognito-Experte Dr. Jean Stéphane Simon, Kieferorthopäde mit Praxis in Marseille und Paris.



DA bei Hands-on Übungen am Typodonten.



Dentalassistentinnen bei der Abdrucknahme, beobachtet von Martin Davis, Instruktor 3M Unitek.



Patrick Sutter, 3M Unitek, und Prof. Christos Katsaros, ZMK Bern, Klinik für Kieferorthopädie.



Dr. Isabelle Grier, Kieferorthopädin in Neuenburg, instruiert die DA's aus der Romandie.

Die Lingualtechnik etabliert sich als eigenständige kieferorthopädische Behandlungsform. So das Fazit am Incognito Swiss Exchange Forum, welches am 23. März im Casino Kursaal, Bern, stattfand. Das Forum, in Zusammenarbeit mit der Klinik für Kieferorthopädie der ZMK Bern, war als Fortsetzung für diejenigen Kieferorthopäden konzipiert, die bereits den Incognito Zertifizierungskurs absolviert hatten.

Parallel zum Forum informierte 3M Unitek Praxisassistentinnen an einem Kurs über das Incognito Appliance System.

Beide Veranstaltungen waren sehr gut besucht. Über 60 Kieferorthopäden verfolgten die Referate von Dr. Jean-Stéphane Simon, renommierter Kieferorthopäde mit Privatpraxis in Marseille und Paris, und Prof. Dr. Christos Katsaros, Leiter der Klinik für Kieferorthopädie der ZMK Bern.

Dr. Isabelle Grier, Kieferorthopädin und Spezialistin für Linguale Orthodontie aus Neuenburg, unterwies die Assistentinnen aus der Romandie und Martin Davis aus DE-Bad Essen unterrichtete die deutschsprachigen. Knapp 50 DAs waren mit Eifer bei der

Sache. Zum Erfolg beigetragen hat die didaktisch und inhaltlich abwechslungsreich aufbereitete Präsentation, verbunden mit praktischen Übungen.

Dr. Simon zeigte am Vormittag verschiedene Fälle aus der Praxis. Als erfahrener Anwender der ersten Stunde, der auch zum Incognito Advisory Board gehört, konnte er mit einer Vielzahl praktischer Tipps aufwarten. Er war einer der ersten, die das Incognito System getestet haben und ist nennenswert an der Weiterentwicklung des Incognito System beteiligt. So erstaunte er seine Zuhö-

rer auch mit Bildern, auf denen Neuentwicklungen zu sehen waren. In seinen Privatpraxen behandelt er exklusiv mit dem Incognito Lingual System.

Im Laufe des Tages präsentierte Prof. Katsaros Fälle, die im Rahmen des Weiterbildungsprogrammes an der Klinik für Kieferorthopädie in Bern behandelt wurden.

Prof. Katsaros hat die Lingualtechnik vor drei Jahren als Teil des Curriculums des Weiterbildungsprogramms an seiner Klinik eingeführt.

Das von ihm gezeigte Spektrum von Fällen zeigte Korrekturen von

Klasse I, Klasse II, frontoffenem Biss sowie auch einen kombinierten kieferorthopädisch-chirurgischen Fall.

Auch digitale Modelle waren ein interessantes Thema, das von ihm erwähnt wurde.

Die Lingualtechnik hat sich als eigenständige kieferorthopädische Behandlungsform etabliert. Dies zeigen auch die hohen Teilnehmerzahlen an Jahrestagungen und Anwendertreffen, die das Interesse der Fachkollegen verdeutlichen.

Um im Rahmen des Behandlungskonzeptes die drei notwendigen kieferorthopädischen Variablen In und Out, Angulation und Torque zu berücksichtigen und während der Therapie umzusetzen, muss ein dreidimensionales Lingual-Bracketsystem angewendet werden.

Die Autorin und Anwenderin der Incognito Technik beschäftigt sich in ihrer Privatpraxis mit dem Thema „Lingualtechnik bei parodontal geschädigtem Gebiss“ und erhoffte durch Tipps und Tricks von der Erfahrung der beiden Kollegen zu profitieren. Ihre Erwartungen wurden erfüllt.

„Anekdote“

Eine Schülerin erbat Dispens zum Besuch eines Kieferorthopäden. Am folgenden Tag stellte die Lehrerin ihre Schülerin erbost zur Rede und unterstellte ihr „Schulschwänzen“, da keine Brackets zu sehen waren. Stolz öffnete das Mädchen den Mund: „Meine Brackets liegen innen“ – und alles war in bester Ordnung. **DI**

Fotos: Johannes Eschmann, Dental Tribune Schweiz

3M Unitek Orthodontic Products

3M (Schweiz) AG
Patrick Sutter
CH-8803 Rüschlikon
Tel.: +41 44 724 92 51
psutter@mmm.com
www.3MUnitek.ch
www.incognito.net

ANZEIGE

Incognito™ – Die unsichtbare Zahnspange

Der diskrete Weg zum schönen Lächeln



Neben sauberen Zähnen trägt auch ein wohlgeformtes Gebiss viel zur Attraktivität eines Lächelns und damit eines Menschen bei. Eine optimale Zahnstellung ist nicht zuletzt die beste Voraussetzung für eine gute Zahnpflege und -gesundheit. Die moderne Kieferorthopädie kann heute selbst ausgeprägte Fehlstellungen korrigieren und in jedem Lebensalter die Zahnstellung

dauerhaft verbessern. Vor allem Erwachsene sind aus ästhetischen oder beruflichen Gründen nicht bereit, eine sichtbare Zahnspange zu tragen. Für sie bietet die „unsichtbare“ Incognito Zahnspange eine Alternative. Dieses innen liegende, von außen praktisch nicht sichtbare Behandlungssystem ist sehr zahn-schonend und zur Behandlung aller Arten von Fehlstellungen geeignet.

Die für die Dauer der Behandlung festsitzende, für jeden Kiefer individuell hergestellte High-Tech-Zahnspange bietet dank ihres extrem flachen Designs hohen Tragekomfort und eine einfache Mundhygiene. Richtig angepasst, sorgt sie in kurzer Zeit für eine sichtbare Verbesserung der Zahnstellung, ohne dass das Umfeld etwas davon bemerkt.

Interessiert?

Finden Sie den Incognito™ zertifizierten Behandler in Ihrer Nähe unter www.incognito.net Rubrik «Arztsuche»



oder fordern Sie weitere Informationen via E-Mail direkt bei 3M an: 3munitek.ch@mmm.com

3M Unitek



BESSERE MUNDGESUNDHEIT*

GREIFBAR FÜR IHRE PATIENTEN



Oral-B®

ELEKTRISCHE ZAHNBÜRSTEN

Eine Empfehlung - Gesunde Zähne ein Leben lang

Empfehlen Sie eine Oral-B® elektrische Zahnbürste, damit Ihre Patienten eine bessere Mundgesundheit erreichen können.

Effektive Mundpflege für den täglichen Gebrauch zu Hause und die verschiedenen Indikationen Ihrer Patienten, wie z.B.

- ZAHNFLEISCHSCHUTZ: 93% der Patienten reduzierten ihren zu hohen Putzdruck innerhalb von 30 Tagen^{*1}
- GINGIVITIS: Rückgang gingivaler Blutungen um bis zu 32% nach 6 Wochen^{a2}
- KIEFERORTHOPÄDISCHE APPARATUREN: Reduziert Plaque um 32% innerhalb von 8 Wochen^{b3}
- PLAQUE: Entfernt bis zu 99,7% der Plaque, auch in schwer zugänglichen Bereichen^{*c4}

References: 1. Janusz K et al. *J Contemp Dent Pract.* 2008;9(7):1-8. 2. Rosema NAM et al. *J Periodontol.* 2008;79(8):1386-1394. 3. Clerehugh V et al. *J Contemp Dent Pract.* 2008;9(7):1-8. 4. Sharma NC et al. *J Dent Res.* 2010;89(special issue A):599.

* im Vergleich zu einer herkömmlichen Handzahnbürste. * bei Verwendung der Oral-B® Triumph im Modus Reinigen mit der Aufsteckbürste Oral-B® Tiefen-Reinigung. ^b bei Verwendung der Oral-B® Triumph im Modus Reinigen mit der Aufsteckbürste Oral-B® Ortho. ^c bei Verwendung der Oral-B® Triumph im Modus Tiefenreinigung mit der Aufsteckbürste Oral-B® Tiefen-Reinigung.

**Fordern Sie einen Oral-B Dentalfachberater an, um mehr über den Einsatz elektrischer Zahnbürsten bei verschiedenen Indikationen Ihrer Patienten zu erfahren
Tel.: 0049-203 570 570**

Die perfekte Fortsetzung Ihrer Prophylaxe

Oral-B®

Dr. Thomas Zumstein und sein Team freuen sich, für Sie nach einer „kreativen“ Pause eine weitere Fortbildung zu organisieren:

SCHMERZ-UPDATE 2012



25. und 26. Mai 2012 im KKL Luzern

Moderation:

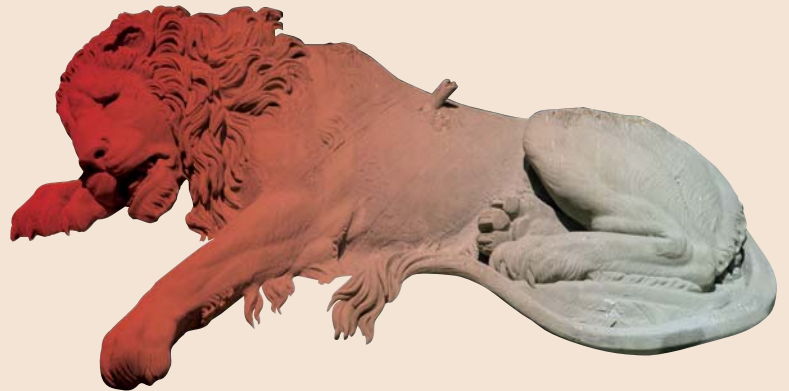
KD Dr. med. et Dr. med. dent.
Dominik A. Ettlin

Leiter der Interdisziplinären Schmerzsprechstunde an der Klinik für Kaufunktionsstörung, abnehmbare Rekonstruktionen, Alters- und Behindertenzahnmedizin des Zentrums für Zahnmedizin der Universität Zürich



struktionen, Alters- und Behindertenzahnmedizin des Zentrums für Zahnmedizin der Universität Zürich.

PD Dr. rer. biol. hum. Walter Magerl
Lehrstuhl für Neurophysiologie, Medizinische Fakultät Mannheim der Universität Heidelberg



Dr. med. Konrad Maurer
Oberarzt am Institut für Anästhesiologie des UniversitätsSpital Zürich, Leiter experimentelle Schmerzfor-

PD Dr. med. Peter Sandor
Leitender Arzt Neurologie Kantonsspital Baden, Leiter Akutnahe Neurorehabilitation RehaClinic (Bad Zurzach, Baden, Braunwald, Glarus)

Dr. med. Christian Schopper
Ärztlicher Direktor und Chefarzt an der Psychosomatischen Klinik „Sonneck“ in Badenweiler

Prof. Dr. med. Bernhard Schuknecht
Diagnostische, vaskuläre und interventionelle Neuroradiologie und craniofaziale Bildgebung am Medizinisch Radiologischen Institut MRI Zürich

Dr. med. Corine M. Visscher
Assistant Professor Academic Centre of Dentistry Amsterdam (ACTA), Niederlande

Zeit:

25. Mai, Freitag: 09.00–17.30 Uhr
26. Mai, Samstag: 09.00–15.45 Uhr
16.15–17.00 Uhr
Konzert mit See Siang Wong im KKL

Anmeldung und Information:

zumstein dental academy gmbh
6003 Luzern
Tel.: 041 249 30 55
Fax: 041 249 30 59
info@zumstein-dental-academy.ch
www.zumstein-dental-academy.ch

Referenten:

Prof. Dr. med. André G. Aeschlimann
Chefarzt/CMO der RehaClinic in Bad Zurzach, Titularprofessor der Universität Basel für Innere Medizin, speziell Rheumatologie, Präsident der Schweizerischen Gesellschaft zum Studium des Schmerzes

Prof. Dr. med. Michele Curatolo
Leiter des Bereichs für Schmerztherapie des Inselspitals in Bern.

PD Dr. med. Tobias Kleinjung
Leitender Arzt an der ORL Klinik des UniversitätsSpital Zürich, Leiter Tinnitusprechstunde

Dr. med. et med. dent. Nenad Lukic
Oberarzt der Interdisziplinären Schmerzprechstunde an der Klinik für Kaufunktionsstörung, abnehmbare Rekon-

2. Schweizer Zahntechnik-Kongress mit Blick in die Zukunft

team@work.2020 mit CAMLOG am 15. September 2012 im Verkehrshaus Luzern

Der überzeugende Erfolg des 1. Schweizer Zahntechnik-Kongresses 2010 mit gut 400 Teilnehmern hat Camlog und die unterstützenden Patronatsträger dazu motiviert, eine Fortsetzungsveranstaltung für den 15. September 2012 zu organisieren.

Das hauptsächliche Ziel dieses Kongresses auf höchstem Niveau ist es, der Zahn-



technik eine Stimme zu verleihen und dabei zu helfen, diesem unverzichtbaren Beruf ein Zukunftsforum zu bieten.

Beim Schweizer Zahntechnik-Kongress 2012 werden folgende Themenkreise behandelt:

- Wie sieht die zukünftige Welt der Zahntechnik mit all ihren Möglichkeiten aus?

- Wie kann der Zahntechniker als Teil des implantologischen Therapeutenteams seine Kompetenz erfolgreich in das Behandlungsergebnis einbringen?
- Wie kann sich das zahntechnische Labor wirkungsvoll positionieren?
- Wie können zahntechnische Dienstleistungen zielgenau und effizient kommuniziert werden?

Als „Special Speaker“ wird Beat Krippendorf, Berner Dozent für strategisches und operatives Dienstleistungsmarketing, den Themenbereich „Marketing, Kundenorientierung und Kundennähe“ unter verschiedensten Aspekten präsentieren und die Frage beantworten: Welche wirkungsvollen „Tools“ können angewandt werden, um den individuellen Geschäftserfolg des Zahnlabors nachhaltig zu beeinflussen?

Am 15. September 2012 werden zehn renommierte Referentinnen und Referenten im Luzerner Verkehrshaus aufzeigen, was die Zahntechnik in den nächsten Jahren bewegen wird und welche Potenziale genutzt werden sollten, um den Anforderungen der Zukunft gewachsen zu sein. Das dazu passende Thema des Kongresses lautet deswegen: team@work.2020.

Für weitere Informationen und Anmeldungen: www.zahntechnik-kongress.ch



Übrigens: Aufgrund der hohen Nachfrage wird eine rechtzeitige Anmeldung dringend empfohlen. www.zahntechnik-kongress.ch

CAMLOG Schweiz AG

CH-4053 Basel
Tel +41 61 565 41 41
events.ch@camlog.com
www.camlog.com



ANZEIGE

Von der Wartung bis zur digitalen Komplettlösung IT-Services total.

Ihre Vorteile:

- schnelle Hilfestellung bei IT-Problemen
- Serviceangebot nach Mass
- Fernwartung oder Service vor Ort



healthco-breitschmid

Healthco-Breitschmid AG | Riedstrasse 12 | 8953 Dietikon
T 0800 55 06 10 | F 0800 55 07 10 | www.breitschmid.ch | info@breitschmid.ch
KRIENS DIETIKON BASEL CRISSIER

Preview

DENTAL 2012/SSO-Kongress



SSO-Kongress

Unter dem Motto „Langzeiterfolge versus Langzeitmisserfolge“ findet der SSO-Kongress mit der DENTAL 2012 in Bern statt. Das Programm dazu auf den

► Seiten 10–11



SSO-Kongress auch für DAs

Dentalassistentinnen kommen am SSO-Kongress ebenfalls auf ihre (Fortbildungs-)Kosten. Alle wichtigen Informationen zum Tageskurs auf

► Seite 10



DENTAL 2012

Mehr als 220 Aussteller werden an der diesjährigen DENTAL neue und bewährte Produkte präsentieren. Eine kleine Vorauswahl ist zu finden auf den

► Seiten 12–15

Bundesstadt für drei Tage im Zeichen der DENTAL 2012

Die Bernexpo wird vom 14. bis 16. Juni zum Treffpunkt für Schweizer Zahnärzte und deren Teams.



Blick auf die Berner Altstadt, umrahmt von der Aare.

Copyright: Bern Tourismus

Der SSO-Kongress erlebt in diesem Jahr eine Premiere: Zum ersten Mal wird Bern Veranstaltungsort für den grössten Kongress und die wichtigste Dentalfachmesse der Schweiz sein.

„Ausgewählt wurde dieser Ort, weil sich so die Gelegenheit bietet, gleichzeitig die grosse Dental-Ausstellung DENTAL 2012 zu organisieren“, so SSO-Präsident Dr. François Keller in seinem Grusswort. „Die DENTAL 2012 ist eine hochwillkommene Ergänzung des wissenschaftlichen Programms und sicherlich ein Gewinn für unseren Anlass. Sie gibt Gelegenheit, sich über die Neuheiten

unserer Branche zu informieren und – angesichts der Grösse der Ausstellung – die Möglichkeit, in aller Ruhe Vergleiche zwischen den angebotenen Produkten zu ziehen.“

Chancen nutzen!

Mit dem Thema „Langzeiterfolge versus Langzeitmisserfolge“ sollen Zahnärzte dazu ermutigt werden, Behandlungsmisserfolge als solche anzuerkennen und die Chance zu nutzen, aus dem Scheitern wichtige Lehren zur Verbesserung therapeutischer Interventionen ziehen zu können. Der diesjährige SSO-Kongress soll

dabei helfen, sich dieser Herausforderung zu stellen und die Ergebnisse der zahnärztlichen Tätigkeit nicht nur in fachlicher, sondern auch in

zwischenmenschlicher Hinsicht kritisch zu hinterfragen, wie Prof. Dr. Christian E. Besimo, Präsident der Kommission K, in seinem Grusswort betont. „Es ist uns gelungen, ein kompetentes Referententeam zu gewinnen, das mit seinen Ausführungen dazu beitragen wird, unsere therapeutische Kompetenz weiter zu verbessern.“

Der Vorstand, die Organisatoren und die wissenschaftliche Kongresskommission freuen sich, Sie in der Landeshauptstadt zu begrüßen und wünschen Ihnen einen angenehmen und erfolgreichen Aufenthalt. **DT**

Öffnungszeiten der DENTAL 2012

- **Donnerstag, 14. Juni:**
10.00 bis 19.00 Uhr
- **Freitag, 15. Juni:**
9.00 bis 19.00 Uhr
- **Samstag, 16. Juni:**
9.00 bis 15.00 Uhr

In Liebefeld liegt eine der besten Adressen Berns, wenn es um Gaumenfreuden geht: Das Restaurant Haberbüni. Für den gesellschaftlichen Anlass am Donnerstagabend haben die Organisatoren das Gourmetrestaurant ab 19.30 Uhr reserviert.

Grosszügig, dennoch gemütlich, lädt das in einem Fachwerkhäus beherbergte Restaurant dazu ein, in romantischer Atmosphäre ein genussvolles Menu zu erleben.

Der Kongress diniert



Überzeugen Sie sich von ausgefallenen Kreationen aus der modernen Küche und geniessen Sie lokale und internationale Küche am Rande des Könizbergwalds.

Für den Geniessergaumen sollte mit 200 feinsten Whiskeys und über 500 auserlesenen Weinen in der Haberbüni kein Wunsch offen bleiben.

Könizstrasse 175
CH-3097 Liebefeld
www.haberbueni.ch

ANTHOS BEHANDLUNGSEINHEIT = 3 JAHRE VOLLGARANTIE

- 3 Jahre Vollgarantie auf die Behandlungseinheit inkl. Originalteile
- 3 Jahre inkl. Arbeitsstunden und kostenlose Anfahrt des Werktechnikers
- 3 kostenlose Jahreswartungen inkl. Wartungskit



Anthos Schweiz AG | Riedstrasse 12 | 8953 Dietikon
T 044 740 23 63 | F 044 740 23 66 | www.anthos-schweiz.ch | philipp.ullrich@anthos-schweiz.ch



ANZEIGE