

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.

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

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



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.

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 Verän-

derungen nötig und sinnvoll waren. 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.

derungen nötig und sinnvoll waren. 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.

Stichwort Umbau. Wir sitzen hier im neuen Ausstellungsraum der Lo-

metral 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 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 Steril-Hygiene-Ablauf, wie er von der Swissmedic empfohlen wird. Damit unterstreichen wir unsere Position als Komplett-Zahnarztstatter 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 Zusammen-

hänge für Wartung und Service erlernt. 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 bewerkstelligende 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 erwartet 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 Zahnarztstatter
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.