SUTER DENTAL LABOR

DENTAL Talk

19. Ausgabe **2023-I**



Backward Planning

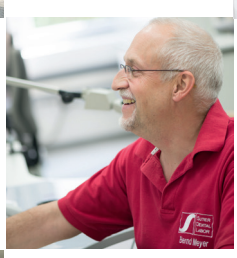
Suter Dental Labor 90 JAHRE

Fortbildungen für Praxisteams

















90 JAHRE

Vorwort

Karen & Arne Suter



DENTAL Talk

19. Ausgabe **2023-I**

Liebe Leserin, lieber Leser

90Jahre *echt***SUTER**

In unserem Jubliäumsjahr geht
viel voran. Lesen Sie in dieser Ausgabe
den zweiten Teil zu unserem Jubiläums-Bericht.

Herzlichst
Karen und Arne Suter



HINWEIS ***

"Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter"

THEMEN

- SUTER-DENTAL LABOR
  90 JAHRE ***echt*SUTER es geht voran!**
- INTERVIE Rainer Wälde
  mit Karen und Arne Suter
- TECHNIK
  Backward Planning
- BERICHT
  Seminar "Verzetteln Sie sich nicht"
- SUTER ***LABOR CONNECT***
  Personalausfälle im Praxislabor
- ***echt*SUTER**
  Photovoltaik und intelligentes Licht
- **SUTER*lite***
  Der richtige Weg
- INTERVIEW REGINA GRANZ
  Lebensfreude, Energie und Fachkompetenz
- TERMINE
  Fortbildungen und Seminare

90 JAHRE

SUTER DENTAL LABOR



*echt*SUTER ...es geht voran!

Anlässlich eines 90-jährigen Firmenjubiläums ist es natürlich, dass man sich Gedanken darüber macht, wo die Wurzeln des wirtschaftlichen Erfolges liegen.

Seit Jahrzehnten baut unser Unternehmen auf technische Kompetenz, verbunden mit einem intensiven Willen Tradition und Fortschritt zu vereinen.

Digitaler Fortschritt ist bei uns nicht nur ein Begriff, sondern wir investieren dauerhaft und das schon seit 2005, in diese Technik. CAD/CAM Fertigungen, CAD Fräsdesign aus Profihand sowie weitere Komplettleistungen bieten wir unseren Kunden an.

Und neben all diesen Fertigungen hat der Umweltaspekt und das Thema Nachhaltigkeit immer einen sehr großen Stellenwert eingenommen.

Doch all das wäre ohne unsere engagierten Mitarbeiter natürlich reines Wunschdenken. Wir sind sehr glücklich darüber, dass unser Unternehmen von begeisterten Mitarbeitern getragen wird.

Menschen, Faszinationen, Leidenschaft und eine intakte Firmenkultur sind unverzichtbare Zutaten für langfristigen unternehmerischen Erfolg.

Schauen Sie sich die Jubiläumsausgabe des beigefügten „SUTER DENTAL Talk“ – Magazin an und lassen sich überzeugen.

***echt*SUTER** Karen & Arne Suter 01.12.2022



Foto by Ralf G. Poppe

Wir wissen nicht, wie es wird oder was im halben Jahr ist. Aber jetzt machen wir das Beste draus.

Interview Teil 2. zum Jubiläum „90 Jahre Suter Dental Labor“. Von Rainer Wälde

Hat sich die Firmenkultur durch die Krise verändert?

Karen Suter: Ich würde sagen, ja, auf jeden Fall. Bereits vor der Krise haben wir einen Prozess gestartet, in dem wir mit unseren jüngsten Mitarbeitern über die Zukunft des Teams berieten. Wir haben gemeinsam konzipiert, in welcher Art wir miteinander arbeiten wollen. Einer der wichtigsten Punkte war dies: Wir haben Verantwortung füreinander und dabei geht es um die Art und Weise zu erkennen, ob es uns gut geht und auch dem Nächsten gut geht.

Diesem Prozess war ein Sterbefall vorausgegangen, der alle schockiert hat. Das haben wir zum Anlass genommen, um zu überlegen: Wir verbringen viel Zeit miteinander. Zum Teil sogar mehr Zeit als mit der Familie zu Hause und außerdem ist es die wichtigste Zeit am Tage. Aus diesem Grund sollten wir auch möglichst gesund damit umgehen und die Arbeitszeit mit Spaß und mit Erfolg leben.

Wir haben überlegt, wie wir eigentlich unsere Lebenszeit innerhalb der Arbeit gestalten wollen. In den letzten zwei Jahren hat die Krise noch einmal deutlich gemacht, dass wir nicht über den Berg gucken können. Wir können nur so weit sehen, wie es möglich ist. Jedoch im Blickfeld können wir aktiv gestalten und aufeinander aufpassen.

Daraus entstand dann folgendes Zitat:

„Wir wissen nicht, wie es wird oder was im halben Jahr sein wird, aber jetzt machen wir das Beste daraus.“

Dieser Satz hat sich in jeder neuen Situation über zwei Jahre etabliert.

Es gibt Corona-Tests. Okay, dann machen wir das. Wir müssen Abstand halten, kein Problem, dann machen wir das. Wir machen eben das, was wir erkennen können. Wir machen einfach das Beste daraus!

Arne Suter: Wir haben uns auch sehr individuell allen möglichen Anforderungen gestellt. Wenn ein Kunde etwas indivuell haben wollte, hat er das so bekommen. Und wenn ein Kunde das auf eine andere Art und Weise haben wollte, dann haben wir das auch gemacht.

Man kann sich zwar wundern und auch darüber aufregen, doch es lohnt sich nicht. Wir wollen, dass Kunde A und B zufrieden sowie glücklich sind und im Endeffekt der Patient das Produkt bekommt, was indivduell zu ihm am besten passt.

Karen Suter: Es war wichtig, dass alle im Team dies erkennen, dann nicht drüber lamentieren, sondern sich einfach der Aufgabe stellen und lösungsorientiert sowie schnell handeln. Das ist etwas, was in dieser Pandemie bei mir beispielsweise ganz viel gebracht hat. Ich bin sonst jemand, der gerne eine Nacht über etwas schläft und sich auch mal zurückziehen muss, um drüber nachdenken zu können. Aber ich habe gelernt, schnell zu entscheiden. Nicht lange zappeln, gut abwägen und sich mit der Sache befassen, aber dann auch die Entscheidung zu treffen. Nicht holterdiepolter, schon mit Überlegung, aber schneller als es eigentlich meinem Naturell entspricht. Das ist positiv, weil wir dadurch schneller zum Ziel und zum Ergebnis gekommen sind.

Arne Suter: Das zweite, was sich daraus ergeben hat, ist, dass wir in regelmäßigen Abständen mit unseren Mitarbeitern kommuniziert haben. Wir haben die Ziele in die Entscheidungsprozesse mit eingebunden. Konkret haben wir unsere Mitarbeiter gefragt: „Wie wollen wir diese Maßnahmen angehen? Wie ist das für euch? Wie genau oder wie viel mehr machen wir auch?“ Das haben wir in persönlichen Gesprächen kommuniziert, also mit Abstand und Mundschutz – immer so wie es gerade ging. Zum Teil hatten wir keinen Kontakt, da wir aus Sicherheitsgründen in zwei Teams aufgeteilt waren.

Im ersten Monat der Pandemie haben wir eine Software eingesetzt, d.h. eine App mitentwickelt, die jeder unserer Mitarbeiter auf seinem Handy eingerichtet hat. Über diese Funktion haben wir alle 14 Tage persönliche Videobotschaften nach Bedarf und aktuellem Anlass gesendet. Diese neue Form der Kommunikation war wichtig. Dadurch wurden die Mitarbeiter beider Teams immer aktuell über die Neuerungen oder jeweiligen Situationen informiert. Und zwar alle zur gleichen Zeit. Zudem haben wir erlebt, dass beide Teams in dieser Krise sehr zusammengewachsen sind. Die Mitarbeiter waren unglaublich vorsichtig, rücksichtsvoll, aufmerksam und sehr konsequent in den Maßnahmen, die wir miteinander abgestimmt haben.



Das Suter Dental Labor verwendet im Unternehmen eine eigene Kommunikations-App. Datensicherheit und Transparenz innerhalb des Teams sind die Qualitätsvorteile. Haben auch Sie Interesse an einer eigenen App? Weitere Informationen finden Sie unter: www.commulino.de



Ein Service für den Praxisalltag: Mundscanner on Tour. Sprechen Sie uns an, wenn auch Sie diesen Service in Anspruch nehmen wollen. Tel: 0 47 61 - 20 44

Karen Suter: Noch ein Punkt scheint mir sehr wichtig zu sein - Zu Beginn dieser Krise hatten wir natürlich auch Freiräume, die wir mit neuen Ideen gefüllt haben; d.h. im Rahmen der Möglichkeiten das Beste daraus machen. Hast du Zeit, hast du die Hände frei? Mach das Beste draus!

Wir haben uns in dieser Zeit, in diesen ersten Monaten intensiv mit dem Mundscanner beschäftigt. Wir hatten gerade im Februar ein eigenes Gerät angeschafft und vier Wochen später hatten wir den Lockdown. Das heißt eine Investition, die uns jeden Monat viel Geld kostete. Doch der Vorteil war: Wir hatten Zeit, uns mit dieser Technologie intensiv auseinanderzusetzen. Wir haben mit einigen Pilotpraxen in der Anfangsphase eng zusammengearbeitet, konnten dadurch sehr schnell sowie effizient den Mundscanner am Patienten einsetzen und nutzen.

Arne Suter: Anschließend haben wir uns im Marketing dazu ganz schnell aufgestellt. Das war mir ganz wichtig, da wir gerade ein neues Produkt an den Markt gebracht hatten und parallel Anfang des Jahres absehbar war, es gibt ein neues unbekanntes Virus in China und wenn das hierherkommt, wird es brisant.

Wir haben im März 2020 eine günstige Krone, hochmodern und ausschließlich digital hergestellt, an den Markt gebracht: Zu einem günstigen Preis im Inland gefertigt und zudem noch aus der Region. Diese hochmoderne Art der Anfertigung haben wir ein halbes Jahr in einer Pilotphase gehabt, sind dann mit der eigenen Krone Suter Lite an den Markt gegangen und diese ist innerhalb von einem Jahr sehr erfolgreich geworden.

Wir haben gemerkt, dass es das Bedürfnis der Kunden war und ist, etwas Günstiges zu haben, welches in der Region gefertigt wird und nicht im Ausland. Bisher gab es das in dieser Art nicht und die Produktion im Ausland, für Kronen, die hier eingesetzt werden, ist auch nicht mehr gewollt.

Wichtig ist, dass wir ein Dental Labor sind, das hochmodern arbeitet, digital exzellent aufgestellt ist und die tatsächliche Erfahrung aus langjähriger Herstellung mit den neuesten Technologien mitbringt.

Hinzu kommt, dass wir ein Team haben, das sich mit Mundscannern, deren Anwendungen, Datenversand und -verarbeitung auskennt. Hier geht es um ein modernes Werkzeug, das in jeder Praxis gebraucht und sinnvoll eingesetzt werden kann. Unsere Fachleute gehen damit so routiniert um, dass sich jeder Zahnarzt mit allen Fragen zum Umgang damit an sie wenden kann. Das ist so völlig neu! Dies hat es vorher in diesem Ausmaß nicht gegeben, dass wir in der Zahntechnik ein Werkzeug, das der Zahnarzt in der Hand hält, so beherrschen.

Lasst uns einen Blick in die Zukunft werfen: Karen, worauf bist du gespannt, wenn du jetzt in die Zukunft blickst und auf die Zeit nach der Pandemie?

Karen Suter: Im Frühjahr 2022 haben bei uns Baumaßnahmen für eine große Investition mit Anbau und Grundstückskauf begonnen. Ich habe immer gesagt, wenn wir weiterarbeiten wie bisher, müssen wir investieren und wachsen, aber dann müssen wir auch anbauen und uns räumlich ausdehnen.

Bereits vor drei Jahren haben wir uns damit konkret beschäftigt. Ich werde nun 50 Jahre alt und möchte noch genug Zeit habe, um das in Form zu bringen, was ich mir



Fertigstellung des neuen Parkplatzes. Für die Erweiterung des Unternehmens wurden 2000m² erworben.

vorstelle.

Gleichzeitig möchte ich die frischen Kontakte, die wir in der Pandemie gewonnen haben, vertiefen, pflegen und fortführen. Wir brauchen den Anbau, um die Neukunden, wie auch Stammkunden weiter zufriedenzustellen. Ich glaube, es kommen noch neue Herausforderungen hinzu. Diese wollen wir aktiv mitgestalten.



Der Anbau schafft Platz für modernste Herstellungsräume.

Arne Suter: Bereits vor fünf Jahre haben wir deutlich gespürt, dass sich die Art und Weise, wie Handwerk in unserem Bereich funktioniert, verändern wird. Es sind nicht nur die Menschen, die sich mit ihren Bedürfnissen verändern, sondern dieses Handwerk wird digital. Wenn man diesen Wandel ernsthaft umsetzen will, kann man nicht mehr in analogen Arbeitsprozessen, Arbeitsräumen und Workflows denken - das geht nicht mehr. Hier braucht es ein strukturelles Umdenken, um auch wirtschaftlich sinnvoll damit umzugehen. Unser Merksatz ist nicht härter zu arbeiten, sondern smarter zu arbeiten.

Wir arbeiten alle hart und unsere Mitarbeiter sind alle fleißig. Doch im Wandel geht es darum, smarter, geschickter und intelligenter zu arbeiten. Das heißt, die Voraussetzungen müssen geschaffen sein. Wir brauchen nicht nur Arbeitsplätze, die analoges, klassisches Arbeiten optimal möglich machen, wir brauchen auch die Option mit ein paar Schritten digitales Handwerk auszuüben. Künftig geht es um ein Switchen zwischen dem analogen Handwerk hin zum Digitalen und wieder zurück.

Diese neue, moderne Art des Arbeitens müssen auch die Maschinenräume hergeben. Wir haben mittlerweile so viele filigrane Technologien, dass wir einen Industriestandard brauchen. Wir müssen die Raumtemperatur exakt stabil halten, ganz gleich, ob ich draußen Hochsommer habe oder tiefsten Winter.

Wir brauchen Räume, die Druck optimal möglich machen, damit meine ich auch die Absauganlagen im Labor. Hinzu kommt die permanente Schulung der Mitarbeiter. Etliche Mitarbeiter haben sich fachlich sehr spezialisiert, wenn es beispielsweise um eine Implantat Arbeit geht oder eine praktische Arbeit. Durch die Digitalisierung braucht es nun unterschiedliche Kompetenzen: Mitarbeiter, die fachlich hochqualifiziert sind und mit der Maus in der Hand die neue Technik beherrschen.

Dafür müssen wir immer weiter ausbilden und auch den leitenden Mitarbeitern die Möglichkeit geben, dass sie sich auf die nächste Technologie, die kommen wird, vorbereiten können, um dann wieder dieses Wissen an ihre Mitarbeiter weiterzugeben. Das ist der größte Unterschied, was den Wandel des traditionellen Handwerks hin zum digitalen Handwerk 2.0 gelingen lässt.

Karen Suter: Ich glaube es ist wichtig, nicht auf dem Stand und auf dem Level stehen zu bleiben, auf dem du gerade bist. Wir müssen uns laufend weiterentwickeln, unabhängig davon, wer das Labor irgendwann mal weiterführt. Ob dies eines Tages unser Sohn sein wird oder jemand anderes ist, der mit ihm zusammen einsteigt. Als Inhaber dürfen wir nicht selbstgefällig sein und denken, das läuft schon, weil das Labor jetzt erfolgreich ist. Mir scheint es wichtig, dieses Level weiterzuführen. Das gilt es auch weiterhin zu tun.

Wir haben es zu oft erlebt, auch bei Kollegen, dass sie auf einem Stand stehenbleiben und erst mal nichts tun. Manche denken, das mit dem Computer, auch mit dem Mundscanner – das braucht man nicht. Das können die anderen machen. Doch meine Sorge ist, dass sie leider in dieser Digitalisierung den Bach runtergehen. Die armen Leute tun mir leid, die den Wandel noch nicht erkannt haben.

In dieser Krise haben wir andere Branchen kennengelernt, die es nicht geschafft haben, Online-Präsenz zu zeigen. Die es nicht geschafft haben, mit dieser neuen Herausforderung klarzukommen, sondern sich immer dagegen gelehnt haben. Doch die Auflehnung hilft nichts. Unsere Branche muss sich der neuen Aufgabe stellen. Das ist meine eigene Lernkurve, die sich aus all diesen Krisen ergeben hat. Ich bin dankbar für unsere jetzige Berufserfahrung, dadurch sind wir viel aufgeräumter und ganz anders unterwegs, als das vor 20 Jahren war. Da war man euphorisch und hat gedacht, wir retten die Welt, wir setzen was in Gang! Doch über die Zeit habe ich die Branche richtig kennengelernt und erfahren, was es heißt, so ein Unternehmen aktiv nach vorne zu bringen und es auch durch Krisen zu führen.

Arne Suter: Ich glaube, dass wir jetzt im besten Unternehmeralter sind. Die Arbeit macht gerade unglaublich viel Spaß. Wir sind in unseren Meisterjahren, haben die berufliche und auch die unternehmerische Erfahrung. Zudem ist das Fundament breiter und stärker ausgebaut, wir sitzen ein bisschen ruhiger im Sattel und freuen uns an der Entwicklung unseres Teams. Für mich ist dies das Schönste.

Es sind nicht die Maschinen, die uns erfreuen, sondern die Menschen. Natürlich ist die Technik wichtig und auch gut, aber die Maschinen laufen nur, weil die richtigen Menschen mit Leidenschaft davorstehen. So schauen wir neugierig auf die nächsten 15 Jahre, die wir jetzt gestalten. Das Gute für uns: Wir müssen uns nichts mehr beweisen. Das ist der größte Unterschied zwischen damals und heute: Wir haben die Beweisjahre hinter uns und können die Zukunft im Bewusstsein der Meisterjahre konkret gestalten. Ich glaube, das macht uns aus und ist vielleicht deshalb auch so erfolgreich.

Im Rückblick wird diese Entwicklung erst sichtbar: Das erste Jahr der Corona Krise war von starken Einbrüchen geprägt. Von heute auf morgen gab es 30 bis 40 Prozent Einbruch. In dieser Phase war nicht absehbar, dass sich im zweiten Jahr der Pandemie die Situation wieder so erholt, dass wir sogar einen Nachfrage Anstieg haben. Wir sind zutiefst dankbar für den Kundenzuwachs und ich glaube die Kunden merken, ob sich ein Unternehmen vital entwickelt und ob sie in der Krise nach vorne gehen.



Wir fragen uns immer wieder: Wo sind die Entwicklungschancen? Wir beobachten in unseren Gesprächen, dass viele Zahnärzte jetzt digitaler denken und digitaler werden. Sie brauchen einen Partner, der diese Sprache routiniert spricht. Von daher sind wir wahnsinnig dankbar, dass wir in dieses Jubiläum mit einem erfolgreichen Jahr gehen dürfen.

Wir sind bereit auch in den Ausbau aktiv zu investieren. Und es freut mich auch, dass wir im Jubiläumsjahr diesen Erweiterungsbau abschließen können. Dafür sind wir sehr dankbar.

Gibt es im Rückblick auf 90 Jahre Familiengeschichte etwas das typisch Suter ist?

Karen Suter: Es gab in jeder Epoche und in jeder Generation besondere Krisen, die es zu überwinden galt. Ich glaube, nichts ist schlimmer als ein Krieg, den es zu überwinden gilt. Meinen Großvater hat ausgezeichnet, dass er nach der Flucht 1945 wieder Fuß gefasst hat und in Bremervörde neu angefangen hat. Mein Vater hatte Einbußen gesundheitlicher, aber auch unternehmerischer Art. Widrigkeiten gibt es immer - das wissen alle in unserer Familie – das gilt für alle Branchen. Doch entscheidend ist nach wie vor, dass wir uns davon nicht kleinkriegen lassen, sondern nach vorne blicken. Es geht in jeder Krise um die Fragen: Was braucht es, was kann ich investieren? Wie kann ich mutig sein? Dieses Selbstverständnis zeichnet die Suters aus. Das wollen wir auch in den kommenden Jahren umsetzen. Ich glaube, das ist auch etwas, was man seinen Kindern, seinen jungen Mitarbeitern mitgeben muss, was man nach vorne tragen muss, damit die dieses Grundvertrauen und dieses Selbstverständnis auch entwickeln. ■



Das Interview führte der Fernsehjournalist Rainer Wälde aus Frielendorf bei Kassel.



Patientenfall IST-Zustand. Mit freundlicher Genehmigung



Var. 2 Makeover - Visualisierungsschiene in Situ.

Einen Schritt zurück für einen großen Schritt vorwärts!

Warum BackwardPlanning so viel Sinn macht und zu besseren Ergebnissen führt

Die große Herausforderung in der Zahnmedizin besteht darin, dem Patienten ein überzeugendes Bild und eine Vorstellungskraft einer Zahnversorgung zu vermitteln. Eine Entscheidung zur Investition eines Versorgungsumfangs sichtbar und spürbar zu machen, das ist das Ziel von „Backward Planning".

Wenn ich mir beispielsweise ein neues Auto kaufen möchte, dann ist es sehr einfach. Ich fahre zum Händler und setze mich in mein Wunschfahrzeug und fahre auch mal eine Proberunde. Für die Versorgungsplanung mit dem Patienten ist es nicht ganz so einfach, aber es ist streckenweise jetzt schon möglich. Selbstverständlich braucht es hierzu die zahnärztliche Vorarbeit.

In Zusammenarbeit mit dem Suter Dental Labor bieten sich jetzt neue Möglichkeiten.

Wir sprachen hierzu mit den Fachmitarbeitern Thomas Bliefernicht und Ulrich Schloh aus dem Suter Dental Labor.

„Vorher zeigen, was wir später erreichen werden" sagt Ulrich Schloh und fügt hinzu: „Bislang war es nicht möglich, einem Patienten in der Entscheidungsphase eine für ihn nachvollziehbare Lösung spürbar vorzustellen. Mit unserem Verfahren des Backward Planning haben wir schon viele glückliche Patientenfälle umsetzen können".



Thomas Bliefernicht erklärt das Verfahren wie folgt: Erfolgreiches Backward Planning durch Anwendung von 3D gestützter CAD Software, die dazu dienen eine Zahnsituation zu simulieren ist schon altbekannt – z.B. Smile design.

Daraus ein Produkt herzustellen, um es oral anzuprobieren ist da schon etwas NEU gedacht.

Die optimale Implantatposition mitzubestimmen ist eines der großen Ziele des Backward Planning. Dennoch sind es die kleinen Situationen im Alltag die mit einem Tryin mehr Sicherheit bei der Umsetzung der Planung bieten und zudem die Kommunikation mit dem Patienten vereinfachen. Bei dieser Methode sind aber schon grundlegende Maßnahmen erfolgt, die nicht rückgängig gemacht werden können.

Zahntechniker und Behandler kennen Patientenfälle, bei denen die Implantatposition und -stellung der Pfeilerzähne eine prothetisch unmögliche Umsetzung zeigen. Letztlich ist dann mehr Improvisationsgeschick als lehrbuchgerechtes Vorgehen erforderlich. Abhilfe schafft da nur eine gezielte Vorplanung.

Der "IST Status" wird erfasst und es wir detailliert auf Anforderungen der Konstruktion eingegangen. So plant man von "IST Status" zum "SOLL Status".

Dies sind Möglichkeiten sind: Smile design, Mockup, Makeover und Tryin als Lösungeswege.

Die reine Ästhetik lässt sich durch Smile design gut vorhersagen und planen. Um den Patienten unsere gemeinsame Vorstellung seiner neuen ästhetischen Situation erlebbar zu machen ist eine Makeover Visualierungsschiene genau richtig und unabdingbar. Nur so lässt am Patienten eindrucksvoll präsentieren was später sein kann.

Der Patient profitiert ganz klar von der ästhetischen und umfassenden Planung einer solchen Arbeit, und wir können seine Erwartungen bestmöglich umsetzen. ■



Var.1



Var.2

Mockup, Formteil - transparent

Sie erhalten ein transparentes Formteil, um in Ihrer Praxis ein Mockup herzustellen. Anschließend entfernen Sie das Formteil im Mund. Sie erhalten Ihr Mockup am Patienten als situative Darstellung.

Preiskalkulation ab 388,-€

Makeover-Visualisierungsschiene

Mockup, Formteil - transparent mit zusätzlicher Makeover-Visualisierungsschiene.

Die komfortable Beratungslösung! Sie erhalten die colorierte Schiene, um direkt am Patienten die Endsituation zu visualisieren. Die Schiene wird einfach aufgesteckt und der Patient erhält sofort einen optimalen Eindruck der Zielplanung.

Preiskalkulation ab 560,-€

1. Abdrucknahme

Digitale Mundscan-Daten IOS
Preiskalkulation: 40,-€

oder herkömmlicher Gipsabdruck
Preiskalkulation: 94,-€

2. Foto

Ein Fotostatus wird extraoral in der Praxis aufgenommen.

3. SUTER - SmileDesign

Die extraoralen Patientenfotos werden aufbereitet und ein Demovorschlag übermittelt.
(Preiskalkulation: 178,-€)
Das SmileDesign ist ein zusätzliches Beratungsangebot für ihren Patienten.

4.1 Variante 1.
Mockup, Formteil - transparent

Aus der Ist-Situation wird ein Versorgungsziel designt. Im 3D-Druckverfahren wird ein Soll-Situationsmodell hergestellt. Auf dem wird ein transparentes Formteil tiefgezogen.Sie erhalten ein transparentes Formteil zur Weiterverwendung in ihrer Praxis.
Preiskalkulation: 348,-€

4.2 Variante 2.
Makeover - Visualisierungsschiene

Vorgehen wie Schritt V1. Zusätzlich erhalten Sie eine colorierte Schiene zur direkten Verwendung am Patienten. Der Vorteil liegt in einer deutlichen Zeitersparnis!
Preiskalkulation: 172,-€



Vorteile:

Der Patient erhält frühzeitig einen spürbaren Eindruck, der zu erreichen den Versorgung.

Er weiß früher, was später erreicht wird!

Die Umsetzung der definitiven Versorgungsform kann ohne Umwege erfolgen



Jetzt gratis: Patientenposter und -broschüre anfordern!

Meine Füllung:

Natürlich verträglich!

EXZELLENTE BIOKOMPATIBILITÄT – KEINE KLASSISCHEN MONOMERE

Admira Fusion – Die erste Keramik pur zum Füllen.

Nichts als beeindruckende Vorteile:

1) Keine klassischen Monomere, keine Restmonomere!
2) Unerreicht niedrige Polymerisationsschrumpfung!
3) Universell einsetzbar und total vertraut im Handling!



MADE IN GERMANY 100%

IDS 2023

Besuchen Sie uns in Köln!
14. – 18.03.2023
Halle 10.2: Stand N10/019 + N20/029
Halle 5.2: Stand C40

VOCO
DIE DENTALISTEN

VOCO GmbH · Anton-Flettner-Straße 1-3 · 27472 Cuxhaven · Freecall 00 800 44 444 555 · www.voco.dental

Bericht

Seminar „Verzetteln Sie sich nicht!“



„Nimm an, was nützlich ist. Lass weg, was unnütz ist. Und füge das hinzu, was dein Eigenes ist.“ Zitat: Bruce Lee

Unter diesem Motto konnte in der letzten November Woche bei uns im Dental Labor ein Seminar mit der Abrechnungsexpertin, Regina Granz und dem Zahntechnikermeister und Unternehmensberater, Stefan Sander mit dem Titel „Verzetteln Sie sich nicht!“ durchgeführt werden.

Die Teilnehmer, die hauptsächlich aus zahnmedizinischen Fachangestellten und Zahnärzten bestanden, waren ganz gespannt, was da auf sie zukommt und welche weiterführenden Informationen sie mit in die Praxen nehmen konnten.

> „Der große Begriff, um den es hier ging, war das Wort ZEITFRESSER“

Es wurde erläutert, aus welchem Grund eine fehlende Dokumentation von erfolgten Behandlungen, ein typischer Zeitfresser ist und welche Auswirkungen es auf die zahnärztliche Abrechnung hat. Verschiedene Lösungsmöglichkeiten wurden sofort mitgeliefert. Eine optimale Wertschöpfung ergibt sich aus Fachwissen in der Abrechnung mit lückenloser Dokumentation!

Weitere Themen dazu war die Kommunikation untereinander, extern mit verschiedensten Institutionen und auch mit den Patienten. Durch kleinste Veränderungen und genaues analysieren konnte man auch hier eine Optimierung erhalten und dadurch nicht nur Zeit, sondern auch Geld sparen. Letztendlich wurde aufgezeigt, welche Unterdeckung in einer Praxis nicht entdeckte/nicht bewusste Zeitfresser zusätzlich bringen, bei einer genauen Betrachtung.

Die Konsequenzen einer andauernden Unterdeckung am Beispiel von 96.000 Jahresbehandlungsminuten betragen -24.150 € /pro Jahr!

Des Weiteren wurde über Zeitfallen wie z.B. telefonische Unterbrechung, falsches Krisenmanagement, unzureichende Arbeitsorganisation oder zu wenig Delegation referiert, was letztendlich zu einer sehr anregenden Diskussion führte.

Alle waren sich am Schluss einig, sehr viele neue Ansatzpunkte für den Praxisalltag erhalten zu haben und diese nun sinnvoll in ihre Arbeit mit einfließen zu lassen.



Wer nun auch sagt, oh ja, da gibt es bei uns bestimmt auch so einiges, was es zu optimieren gilt, kann gerne am nächsten Seminar „Verzetteln Sie sich nicht!“ teilnehmen. Der Termin der Veranstaltung, die wieder im Suter Dental Labor stattfinden wird, wird in Kürze bekannt gegeben.

An dieser Stelle möchten wir auch noch auf das Seminar „Personalgewinnung“ mit Stefan Sander hinweisen. New work – Arbeitswelt im Wandel... Vor welchen Herausforderungen stehen Sie als Arbeitgeber und wie gehen Sie damit um? Wie bekommen Sie neues Personal?

Termin: Mittwoch, 18. Januar 2023, 15 – 17.30 Uhr, im Suter Dental Labor. Anmeldungen nimmt Petra Zudeick unter Tel. 04761 2044 oder p.zudeick@suter.de gerne entgegen.



Personalausfälle in Ihrem Praxislabor? Schnelle Hilfe ist gefragt.

Personalengpässe sind große Ärgernisse im eigenen Praxisbetrieb. Hierfür braucht es meist eine schnelle und unkomplizierte Lösung. Wir haben dieses Problem erkannt und bieten konkrete Lösungsmöglichkeiten für die Zahnarztpraxis und dem angeschlossenen Praxislabor an.



Arne Suter im Gespräch zum Thema Krankheitsausfall im Praxislabor

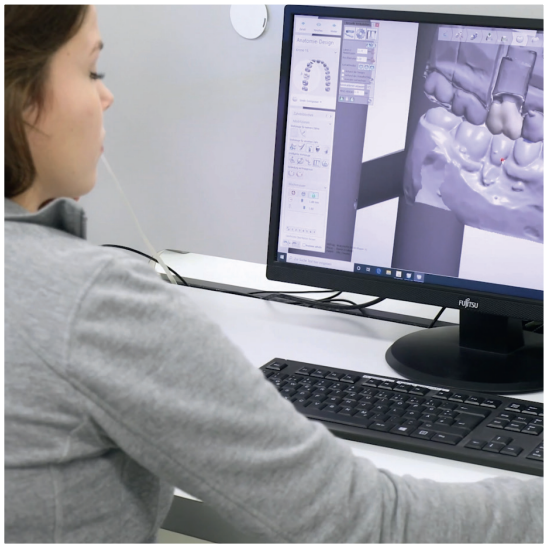
Das Problem lag nach unseren Beobachtungen in der Abgrenzung zwischen Dentallaboren und den Praxislaboren innerhalb einer Zahnarztpraxis. Hier gibt es ein branchenbedingtes Konkurrenzverhalten. Das hat uns eigentlich schon immer gestört. Ein kollegiales Miteinander und Unterstützung wären hier sehr viel hilfreicher, auch im Sinne des Patienten. Wir haben niemanden erkennen können, der solch eine unterstützende Zusammenarbeit speziell anbietet. Voraussetzung hierfür ist zunächst einmal eine bestimmte kollegiale Haltung und ein Dienstleistungsbewusstsein im Labor.

> „Mit „**SUTER *LaborConnect*** " haben wir dieses Angebotskonzept konkret umgesetzt."
>
> **Arne Suter**

Unser Labor hatte bereits viele Jahre Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit Praxislaboren und den Anforderungsprofilen. Meist war es bestimmt von überraschenden Krankheitsausfällen im Praxislabor, die zu Versorgungsausfällen in der Zahnarztpraxis geführt hätten. Das möchte natürlich kein Zahnarzt oder Zahnärztin ihren Patienten zumuten. Schnelle Hilfe ist hier gefordert.

Hinzu kommen auch Anforderungen technischer Art. Der moderne digitale Workflow ist für die Zukunft der Zahnmedizin sinnvoll und wünschenswert. Fertigungsmaschinen für den Einsatz in Zahnarztpraxen haben selbstverständlich bestimmte Grenzen. Sie machen definitiv Sinn und ermöglichen neue wirtschaftliche Lösungswege. Die Anschaffung größerer Herstellungsmaschinen in Praxislaboren ist meist nicht wirtschaftlich und zweckmäßig.





Die verlängerte Werkbank in Ihrer Nähe

Flexibel von Auftrag zu Auftrag unterstützt Sie das SUTER DENTAL LABOR mit technischem Know-how und Service vom Fräsauftrag bis zur Komplettfertigung nach Ihrem Bedarf.

Erklärfilm

Hierzu braucht es selbstverständlich große Betriebsgrößen und entsprechende Fachspezialisten, die ständig die Weiterentwicklungen der digitalen Dentaltechnik mitgehen. Das ist im ärztlichen Entscheidungsbereich eigentlich tägliches Handeln. Für bestimmte Aufgaben wird an einen Fachspezialisten, Implantologen oder Chirurgen überwiesen.

Das kann im Laborbereich genauso erfolgreich funktionieren. Die clevere Überlegung ist, die eigenen digitalen Produktionsmöglichkeiten optimal einzusetzen und den Übergang zur „Außer-Haus-Fertigung" zu nutzen. Bis zu welcher Größe kann ich es in den eigenen Räumen herstellen und welche Herstellungsbereiche lasse ich fertigen.

„**SUTER *LaborConnect***" ist die verlängerte Werkbank für Ihr Praxislabor. Die Lösung für Personalengpässe bei Krankheitsausfall oder Mitarbeiterverlust.

Als Zusatznutzen profitieren Sie vom fachlichen Austausch und ergänzendes Knowhow der Spezialisten im Suter Dental Labor.

Professionelles Miteinander statt Konkurrenz.
Für Profis von Profis. ■

Praxisservice
SUTER *LaborConnect*©
Die Ergänzung für Ihr Praxislabor

*Komplett*leistung

Zahntechnik aus dem Suter Dental Labor

Wir fertigen die klassische Zahntechnik als Komplett- oder Teilfertigung nach Ihren Vorgaben. Sie können flexibel nach Ihren Vorstellungen auswählen.

*Fräs*zentrum

CAD/CAM Fertigung aus der Region

Das Suter Fräszentrum fertigt die von Ihnen designten Fräsaufträge im Wunschmaterial von Zirkon, Titan, NEM, PMMA und vieles mehr. Hierzu steht ein professioneller Maschinenpark zur Verfügung.

*Design*zentrum

CAD Fräsdesign aus Profihand

Sie wünschen auch das Design der Zahnversorgung. Kein Problem. Wir fertigen die CAD-Konstruktion zur weiteren Herstellung.

jetzt anrufen:
0 47 61 - 20 44



Intelligente Lösungen für die Zukunft

Interview mit Arne Suter

Lichttechnik und sparsame Steuerungslösungen für das Suter Dental Labor

Die Zukunft wird von unseren Möglichkeiten und Ideen gestaltet. Schon lange hat uns das Thema "optimales Licht" im Labor beschäftigt.
Vor einigen Jahren hatten wir bereits Versuche mit LED Leuchten durchgeführt. und unser Anspruch galt im Besonderen der Farbwiedergabe. Es soll und muss dem Tageslicht entsprechen. Im gesamten Labor sollte das gleiche Farbspektrum herrschen.

Ein Vollspektrumlicht auf Basis von LED Leuchten war vor einigen Jahren noch nicht finanziell realisierbar. In der aktuellen Bauphase zum Erweiterungsbau und der Sanierung des Suter Dental Labors sind wir jetzt einen innovativen Schritt weiter.

> **“Licht, da wo es hingehört”**
> **Arne Suter**

Insgesamt werden zur Zeit 121 Tageslichtleuchten mit einem Farbvollspektrum über 90% eingebaut. Diese optimierte Farbwiedergabe liefert naturidentische Lichtverhältnisse, welche besonders für die keramischen Ergebnisse wichtig ist. Dazu wird ein blendfreies Leuchtenkonzept eingeplant, welches die Einzelplatzbeleuchtung ersetzt und hiermit zu einer verbesserten Arbeitsatmosphäre führt.

"Das ist ein enormer Entwicklungsschritt für die Fertigungsräume" so Zahntechnikermeisterin Karen Suter. ***"Wir wollten ebenfalls eine intelligente Lichtsteuerung, die unnötigen Stromverbrauch vermeidet"*** ergänzt Arne Suter.

Aus diesem Grunde haben sich die Unternehmer Karen und Arne Suter an einen professionellen Lichtplaner gewandt. Das Unternehmen "Lucente Lichtplanung" in Sittensen wird seit vielen Jahren durch den Lichtspezialisten Jürgen Klensang geführt. Er hat sich in vielerlei Hinsicht als Planungsfachmann für besondere Ansprüche in Unternehmen, Zahnarztpraxen, Privatgebäuden und Kirchengebäuden sowie anspruchsvollen Architekturen ausgezeichnet.



Jürgen Klensang *www.lucente-lichtplanung.de*

"Wir wollen mit der Modernisierung des Unternehmens auch sinnvolle energetische Lösungen für die Zukunft realisieren" so Arne Suter.

Im gesamten Labor wird das Präsenzlicht durch Anwesenheitssteuerung aktiviert und bei Verlassen eines Raumes auf ein Ruhelicht von ca. 10% der Leistung herunter geregelt. So wird im gesamten Erdgeschoss auf unnötige Schalter verzichtet. Das Licht passt sich dem Workflow an und spart wesentliche Energiekosten.



"Unser Ziel war es ebenfalls ein attraktives, aber zurückhaltende Außenlichtgestaltung umzusetzen.

Wir möchten das Unternehmen in den Nachtzeiten hauptsächlich vor Ungebetenen schützen. Das Gebäude soll sich in die schöne Natur rings um uns herum maßvoll einpassen."
berichtet Arne Suter

Das Gebäude wird mit geschmackvollem Licht eingefasst. Die Leuchten zeigen die Architektur und erhellen die Laufwege. Erst bei Annäherung wird das Ruhelicht auf seine volle Leistung auffällig aufgeblendet.

An besonderen Fortbildungsabenden werden die Seminarbesucher von der neu entstandenen Dachterrasse einen Blick in die schöne Natur erhalten. Hierbei werden eindrucksvolle Eichenbäume dezent durch sanftes Licht hervorgehoben. Der Eindruck des Blätterwaldes vermittelt die Verbundenheit zur Natur.

"Für die Parkplatzbeleuchtung haben wir uns an den modernsten Möglichkeiten orientiert."

GERMAN DESIGN AWARD WINNER 2019

Der österreichische Hersteller "photinus" ist Spezialist für Solarleuchten. So wurden die Lichtstählen "merkur" installiert, die vollkommen autark arbeiten. Sie generieren ihre Energie durch eigene Photovoltaik-Paneele, die unauffällig in der Stähle verbaut sind.

"photinius" hat mit diesem System den German Design Award 2019 erhalten.

Das Team vom Suter Dental Labor freut sich, dass diese hochmodernen Lichtmasten erstmals im Norden eingesetzt werden. Das ist ***echt*SUTER** ■





Photovoltaik-Parkplatzleuten arbeiten vollkommen selbständig und generieren ihren Strom aus Sonnenenergie. Hersteller "photinus" www.photinus-lighting.at



ZWEIFACH STARKER SCHUTZ

Bifluorid 10®

Fluoridlack zur Behandlung von Hypersensibilitäten

- Sofort desensibilisierend
- Bildung einer Schutzschicht gegen thermische und mechanische Einflüsse
- Spezielle Lackgrundlage verstärkt den Langzeiteffekt und die Tiefenfluoridierung
- Transparent – keine Verfärbung auf den Zähnen
- Bleaching kompatibel, Verringerung der Sensitivität, ohne die Bleachingbehandlung zu behindern



MADE IN GERMANY 100%

IDS 2023

Besuchen Sie uns in Köln!
14. – 18.03.2023
Halle 10.2: Stand N10/019 + N20/029
Halle 5.2: Stand C40

VOCO GmbH · Anton-Flettner-Straße 1-3 · 27472 Cuxhaven · Freecall 00 800 44 444 555 · www.voco.dental

VOCO
DIE DENTALISTEN

So einfach ist der Ablauf



Mundscanner ON TOUR

Unser Angebot für Sie:

Sie möchten den Mundscanner einmal in Ihrer Praxis direkt am Patienten erleben?

1. Vereinbaren Sie einen Termin für einen Patientenscan.
2. Ein Fachberater kommt zu Ihnen in die Praxis und Sie scannen selbst das erste Mal mit erfolgreichem Ergebnis. Diese Leistung erhalten Sie zum Vorzugspreis von nur **85,-€** incl. MwSt.
3. Mit dem digitalen Abdruck fertigen wir Kronen oder Brücken in Vollkeramik.

Rufen Sie uns an: 04761 - 2044



SUTER DENTAL LABOR



Flexprothese

Die metallfreie Interimslösung!

- hoher Tragekomfort
- hohe Flexibilität
- Klammern fallen nicht auf
- rosa, weiß, transparent
- Lösung für Metallallergien
- Material: Eldy Plus

Lösungen auch für den digitalen Weg!

Auf diese Lösung haben viele gewartet. Die Entwicklungen der Kunststoffe schreitet voran und bietet neue Möglichkeiten. "Das Material überzeugt duch einen sehr hohen Tragekomfort. Es ist optisch sehr zurückhaltend und die Kunststoffklammern fallen wenig auf. Dazu sind sie auch noch sehr flexibel und eine Bruchgefahr ist deutlich reduziert. Die Patienten emfpinden diese Lösung als besonders angenehm", so Zahntechnikermeister Ulrich Schloh.

"Und wenn Sie schon auf dem digitalen Weg des Mundscans sind, empfiehlt sich diese Versorgungsart ganz besonders. Im digitalen Workflow wird eine modellfreie Interimsprothese gewünscht. Zwar kann ein Modell gedruckt werden, es ist jedoch nicht immer unbedingt notwendig. Das reduziert die Kosten deutlich für den Patienten".

Rufen Sie uns an : 04761 - 2044



Ein weites Spektrum an Lebensfreude, Energie und Fachkompetenz.

■ **Arne Suter traf Regina Granz zum Gespräch**

Regina Granz hat viele Facetten. Ihre größte Kraft ist ihre Leidenschaft für Mensch und Lebewesen, Naturverbundenheit, Freude an Coaching, Mentoring und Weitergabe an Wissen und Kenntnissen.
Regina Granz ist die Spezialistin für zahnärztliche Honorarabrechnung. Sie ist nicht nur im heimischen Nordniedersachsen, sondern auch deutschlandweit als Fachreferentin auf Ärztekongressen gerne gesehen. Ihre Fortbildungsangebote sind stets sehr gut besucht und sind für viele Abrechnungskräfte ein jährliches Seminar im Jahreskalender. Sie schafft es, dass ein eigentlich trockenes Thema durch ihre Persönlichkeit immer auch einen sehr motivierenden Charakter erhält und die Teilnehmer von der Thematik begeistert sind.

Heute besuchen wir Regina Granz jedoch an einem ganz anderen Ort, einen sehr persönlichen und privaten Raum. Sie lebt in Sichtweite der historischen Windmühle „Caroline“ an der Oste-Brücke in Hechthausen. Eine Wiesenlänge vom Flüsschen Oste entfernt. Hier lebt sie mit ihrem Mann in einem wundervollen Haus. Der idyllische ausgedehnte Garten ist mehr als man von der Einfahrt erahnen kann. Das Ehepaar hat sich einer ganz außergewöhnlichen Aufgabe gestellt. An diesem Ort werden seltene und Teils vom Aussterben bedrohte Vogelarten gepflegt und aufgezogen. In einer professionellen Anlage, wie man sie auch in den bekannten Zoo‘s und Vogelvolieren finden kann, werden mir zahlreiche Vogelarten vorgestellt. Diese Vielfalt würde man in Tierfilmen erwarten und nicht in dieser norddeutschen Idylle. Reginas Augen glänzen, wenn sie von der Begeisterung ihres Mannes erzählt. Selten gewordene Arten, wie seltene Tragopane und Diamantfasane, mexikanische Stelzenläufer, australische Maskenkiebitze und diverses Wasserziergeflügel - wie z.B. Mandarinenten und Zwergseidenhühner werden hier gezüchtet und liebevoll aufgezogen. Sie werden zum Teil in die weit entfernten Vogelschutzgebiete und Biotope in Frankreich, Belgien sowie in europäische Zoos und privaten Züchtern übergeben. Eine aufwendige Arbeit, die durch die Motivation zum Erhalt und Pflege dieser Tierarten getragen wird. Von ihrem Wohnhaus haben die beiden einen ständigen Blick auf das Wohl der umsorgten Tiere. In unmittelbarer Nähe befindet sich eine ausgedehnte Voliere mit königlich anmutenden Weißnacken-, Paradies- und Jungfern-Kranichen. Aus dieser Entfernung bin ich diesen stolzen Vögeln natürlich noch nie begegnet. Was für eine Anmut und Schönheit.

Neben dem ausgedehnten Grundstück und Wiesengelände, wo sie Quessant-Schafe halten, haben die beiden noch weitere Flächen, wie eine langgezogene Pferdekoppel hinzu gepachtet. Auf dieser Fläche standen einmal die Pferde der Familie. Jetzt da die Kinder ins Leben ausgezogen sind, stand die Grünfläche leer. Durch diesen Umstand und bedingt durch eine ausgesprochene Freude zur Natur, hat sich Regina Granz einen lang gehegten Wunsch und auch Aufgabe gestellt: Etwas schaffen, was ihr am Herzen liegt.

Einen Lieblingsplatz an dem ihre Verbundenheit zur Natur spürbar wird. Sie hat eine kleine Gemeinschaft von drei Alpakas aufgenommen. Tiere, die durch ihre Anwesenheit Ruhe und Ausgeglichenheit ausstrahlen. Sanftmütige und würdevolle Tiere, zu denen Regina eine besondere Verbindung spürt. 2 weitere pflegebedürftige Alpakas kamen schnell hinzu, um in dieser Kleinherde ein artgerechtes Umfeld zu bieten.

Ausgelöst wurde dieses Engagement jedoch durch ein unfreiwilliges, gesundheitlich einschneidendes Ereignis. Sie war dafür bekannt, dass Sie stets erreichbar und hilfsbereit in der Branche tätig war. Ständig und immer ist sie auf Achse, um Zahnarztpraxen beratend zur Seite zu stehen. Sie reist von Fachkongress zu Fachkongress und ist hochaktiv und anerkannt. Ich spreche mit ihr über ihren Karriereweg, ihre Motivation und ihre Erfahrungen. Und dieses Gespräch ist persönlich wie auch fachlich ein Statement für die Entwicklung von guten und erfolgreichen Teams in modernen Zahnarztpraxen.

Regina Granz berichtet aus ihren Anfängen in der Zahnarztpraxis, während ihrer Ausbildung. Sie hatte das große Glück, in ihrem Team eine Ausbildungs-Patin an ihrer Seite zu haben. Eine Ausbilderin, die die Fachkenntnisse konkret weitervermittelt hatte, um so eine Begeisterung für den Beruf zu entwickeln. Ihr Chef hat die Potenziale der Mitarbeiter gesehen und durch Fortbildungsmöglichkeiten gefördert. So entstand ein fruchtbarer Boden für ein erfolgreiches Team in der Praxis. Tägliche Kurzmeetings am Vor- und Nachmittag haben den zielführenden Austausch von praxisrelevanten Ablaufinformationen für den Erfolg dieser Zahnarztpraxis ausgebaut. Eine lohnenswerte Investition in Zeit und Fehlervermeidung. Aus dieser Basis konnte sich Freude und Begeisterung für den Beruf entfaltet.



Im Laufe der Zeit hat sie sich zu einer Abrechnungsspezialistin entwickelt und ist von den Verantwortlichen der Berufsschule ins Ausbilderteam der BBS II Stade gebeten worden. So konnte sie ihre Praxis- und Lehrmethodik ausweiten und auf eine breite Basis stellen. Auch hier tragen ihre Freude und Begeisterung für die Weitergabe an Wissen und Fortbildung Früchte. Sie wird angesprochen in Seminaren ihr Fachwissen in größere Kreise Nordniedersachsens zu vermitteln. Sie liebt es mit Kolleginnen, Auszubildenden und Zahnärzten konkretes Fachwissen zu teilen.



Regina Granz mit ihren Alpakas

Sie entwickelt eine Begabung, auch die vermeintlich trockenen Zahlen, Fakten und Abrechnungspositionen mit Leben zu füllen. Es ist für sie ein spannendes Arbeitsfeld innerhalb der korrekten Abrechnungsmöglichkeiten die Potenziale zu optimieren. Darauf folgen viele Jahre in denen Regina Granz für das Abrechnungsunternehmen „DIE ZA - NORD“ tätig ist. So entwickelt sich Ihr neues Berufsbild zur Fachreferentin und Abrechnungsspezialistin.

Sie wird zum Coach für Praxisentwicklung und verbesserte Teamergebnisse. Besonders intensiv und zielführend sind ihres Coachings bei der Begleitung von Zahnarztpraxen in Ablauforganisation und Abrechnungsfragen. Die Basis für eine wirtschaftlich erfolgreiche Praxis sind gut organisierte Praxisabläufe. Um dies zu ermöglichen, begleitet sie die Teams über längere Zeitspannen, um ein festes Fundament für die Praxiserfolge zu bilden.

> „Der Förster sägt mit stumpfer Säge,
> weil er keine Zeit hat das Werkzeug zu schärfen“

Ein oft gehörter Vorwurf durch die Zahnärzte lautet: „Die GOZ ist so schlecht bewertet“. Darauf reagiert sie konkret. „Ihr nutzt ja noch nicht mal den möglichen Rahmen aus.“ Ihre Art ist es in dieser Gesprächssituation mit einer bisschen erhobener Hand die Potenziale zu sehen. „Schaut Euch die Welt doch mal anders an und guckt, was für Möglichkeiten ihr habt, die ihr überhaupt nicht nutzt und nicht seht“. In der Praxis wird sich für diese Wertschöpfungs-Potenziale oftmals keine Zeit genommen.



Regina Granz
Ihrer Überzeugung nach liegen die Potenziale:

1. In der korrekten und umfassenden Abrechnung. Hierbei liegt die Ausschöpfung regelgerecht in den erbrachten Leistungen. Defizite entstünden vor allem bei nicht erkannten Abrechnungspositionen und einwandfreien Möglichkeiten.

2. Patienten werden im Rahmen der gesetzlichen Abrechnungsgrenzen eingeschränkt. Der Patient wird reduziert auf eingegrenzte Behandlungs- und Versorgungsformen. Viele Patienten sind bereit qualitativ hochwertigere und empfehlenswerte Leistungen über die gesetzlichen Zuschüsse zu wählen. Da würden Patienten oftmals unterschätzt und in ihren Möglichkeiten eingeschränkt.

Im Praxisalltag wird auf die zielführende Beratung verzichtet, da die zur Verfügung stehende Zeit abrechnungstechnisch nicht wirtschaftlich erscheint. Dafür wird dann viel Zeit für mehrere, teils unnötige Kostenvoranschläge verbraucht. Den Patienten im Vorfeld umfangreicher und zielführender über die optimalen Versorgungsformen und Zusatzleistungen zu beraten, wäre auch wirtschaftlich viel sinnvoller. Die weiterführende Beratung kann selbstverständlich auch von einer Fachberaterin/berater im Praxisteam erfolgen.

Regina Granz würde sich viel mehr wünschen, dass sich Behandler und Praxismitarbeiter konzeptionell besser abstimmen. Die besseren Ergebnisse werden in der Zusammenarbeit aller Mitwirkenden erzielt. Jeder Mitarbeiter sollte seinen Fähigkeiten entsprechend eingesetzt und gefördert werden. Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten fördern den Erfolg des gesamten Teams. Es ist sinnvoll, die Praxisabläufe und Konzeptionen im Praxisteam zu erarbeiten, um bessere Ergebnisse zu ermöglichen. Ein Beispiel: „Die PA fliegt den Praxen an allen Enden um die Ohren, wenn sich niemand mit der Terminstruktur beschäftigt hat. Wenn nicht verstanden wird, wie es funktioniert. Wenn in der UPT drei Abrechnungsformeln in Form von Zeitspannen nicht berücksichtigt werden, dann geht die ganze Terminierung schief". Man läuft Gefahr, dass dann erbrachte Leistungen untergebracht werden müssen. Das muss einer Prüfung auch standhalten.

Regina Granz nimmt sich besonders bei Praxisstartern die Zeit, intensiv mit dem Behandler diese Fundamente der Konzeption aufzustellen. Es ist die Basis für eine wirtschaftlich erfolgreiche Praxis. Sie würde sich noch mehr wünschen, dass die Behandler mehr gemeinsam mit Abrechnungsfachkräften und Team zusammensitzen und abstimmen. Auch gemeinsame Besuche auf den Fachseminaren erzeugen bessere Abstimmungsergebnisse und wirkungsvolles Zusammenarbeiten. Das bedeutet auch Entlastung für den verantwortlichen Zahnarzt/Zahnärztin.

Wenn man Regina Granz im Gespräch erlebt, dann ist es ein Beispiel für Begeisterung im Beruf.
„Wofür ich wirklich brenne. Wir haben so einen spektakulär spannenden Beruf. Wenn wir es denn wollen, haben wir so viele Entwicklungsmöglichkeiten in unterschiedlichster Art und Weise innerhalb der Praxis. Wo ich mit meinen Talenten und Fähigkeiten viel machen kann." sagt Regina Granz. Das ist ein überzeugendes Statement für die Berufswahl zur ZFA Zahnmedizinischen Fachangestellten/er.

Mit Ihrer Begeisterung für den Beruf stellt sie positive und attraktive Perspektiven der Berufsausbildung heraus. Sie ist überzeugt, die Branche braucht eine Veränderung, um dem Fachkräftemangel zu begegnen. „Da braucht es Wertschätzung. Ich kenne viele Praxen, wo immer noch alte Strukturen da sind und wo nicht auf Augenhöhe miteinander gearbeitet wird. Ich glaube, dass diese Strukturen zu vielfachem Wechsel führen, und das nicht nur aus monetären Gründen" unterstreicht Granz. Die motivierten Mitarbeiter wollen sich mit ihren Potenzialen und Weiterbildungsbereitschaft in die Praxis einbringen. Diese Chance sollte auch gegeben sein. „Ich kenne nicht wenige Fachkräfte, die sich anschließend eine Praxis suchen, wo ihre Fähigkeiten anerkannt werden".

> "Für die Zukunft der erfolgreichen Praxis braucht es Teamarbeit in partnerschaftlicher Zusammenarbeit auf Augenhöhe"
>
> **Regina Granz**

Bei dem herrschenden Fachkräftemangel braucht es zeitgemäße Praxiskulturen und moderne Unternehmensleiter. Eine bessere Zusammenarbeit erzeugt auch ein reibungsloses Zusammenwirken. Es führt zu gesünderen Arbeitsbedingungen und besseren Ergebnissen. Hier ist eine Ergänzung im Studiengang wünschenswert.

Wenn Regina Granz vor Studenten/innen in Greifswald spricht, dann spricht sie mit vehementen Worten aus. „Die Generation, die da heranwächst, hat auch einfach andere Sichtweisen. Wenn man sich vor Augen führt, dass man ca. eine halbe Million Euro für eine Praxisgründung in die Hand nimmt, dann muss ich die Abläufe und Abrechnungskonzepte auch gut auf den Weg bringen, um es auch irgendwann abgezahlt zu haben."
bringen, um es auch irgendwann abgezahlt zu haben".

Um das Nachwuchsproblem zu lösen, braucht es gute Praxisstrukturen und ein gesundes Miteinander. Für die Zukunft braucht es auch einen kulturellen Wandel. „Man unterschätzt den Buschfunk“. Die Außenwirkung der Praxis ist für Mitarbeiter und Patienten relevant.
Wenn man Regina Granz im Gespräch erlebt, spürt man ihre Leidenschaft, Erfahrung und Fachkenntnis für diesen Beruf und die Entwicklung von Praxen, Zahnärzten/innen und Teams. Sie teilt und unterstützt aus intrinsischer Motivation Fachwissen und Kenntnisse. Dies tut sie mit persönlicher Begeisterung und einer zugewandten Freude.



100% Natur erleben! www.oste-nest.de

Unfreiwillig ereignete sich für Regina Granz eine gesundheitliche Vollbremsung!

Ein Hirninfarkt mit Einfluss auf den 8. Hirnnerv/Gleichgewichtsorgan hat sie von einem Moment auf den anderen aus der Bahn geworfen. Durch weitere Untersuchungen konnte man feststellen, dass die Entzündung des Hirnnerven durch eine Herpes-Infektion ausgelöst wurde. Sie lief beruflich auf Hochtouren und das hohe Stresslevel war ihr nicht bewusst gewesen. Obwohl Freunde und Familie sie auf die Stressmerkmale aufmerksam machten, befand sie sich weiterhin im selbstgewählten beruflichen Laufrad.

So entstand eine Notfallsituation mit schweren Komplikationen und einer langen Genesungsphase. Wie Regina Granz berichtet, war sie wochenlang nicht in der Lage sich während des Reha- Aufenthalts am sozialen Miteinander und Gesprächen zu beteiligen. „Sei haben noch mal Glück gehabt“, so die behandelnden Neurologen. „Nutzen sie die Notfallsituation, um ihr Leben neu auszurichten. So können sie nicht weitermachen“.

Die vielen Wochen und Monate waren lange Zeitkorridore für Veränderung. Der Corona-Lockdown war ein weiterer Anlass auf sich selbst zu blicken und zu hinterfragen. Regina Granz erinnert sich an ihre Naturverbundenheit und Liebe zu den Tieren. Wie sie beschreibt, ist ihr dieser Bereich ihrer Persönlichkeit im Stress der Termine über Jahre verloren gegangen. Sie ist davon überzeugt, dass diese Kraftquelle wichtig sein wird, um ins Leben zurückzukehren. Sie erkennt ihr persönliches Spektrum von Naturverbundenheit und Liebe zu den Lebewesen, Familie und anvertrauten Menschen in privaten und beruflichen Aufgabenbereichen.

Sie schafft sich mit der Unterstützung ihrer Familie einen „Lieblingsplatz“ zur Ausgeglichenheit. Die kleine Alpaka-Herde ist Aufgabe, freiwillige Verpflichtung und Erholungsort zum Auftanken sowie Neuausrichtung.

Auf den Oste-Wiesen entsteht ein Kleinod für Tiere und Menschen. Sie installiert zwei traditionelle Zelte während der Sommermonate. Und selbstverständlich denkt sie auch hier weiter an andere Menschen und Tiere. Mit der Geschäftsidee „Oste-Nest“ bietet sie Raum für Coachingsituationen, Praxis-Teamentwicklung, Yoga, sowie Möglichkeiten zur Entspannung und auch Arbeitsphasen. Wenn man die Homepage (www.oste-nest.de) zu diesen Angeboten anschaut, erkennt man die authentische und persönliche Seite von Regina Granz.

Regina Granz verkörpert ein weites Spektrum von herzlich Emotional bis fachlich Präzise.

Selten erlebt man Menschen mit solch einer Bandbreite an persönlichen Potenzialen. Sie ist emotional, herzlich. Sie ist Motivatorin und hat einen ausgeprägten Sinn für Mentoring und Coaching. Darüber hinaus ist sie als Zahlen-, Daten- und Faktenmensch ausgeprägt kognitiv unterwegs. Dies alles schließt sich nicht aus, sondern vertieft ihre Fähigkeiten und Wirkungsweise mit Lebensfreude und Energie.

Teilnehmer in Vorträgen und Fortbildungen werden diese außerordentliche Fachkenntnis und Leidenschaft in großer Bandbreite erleben können und motiviert in die Herausforderungen und Aufgaben des Praxisalltags gehen.

■ Das Gespräch führte Arne Suter im Nov. 2022

Kontaktdaten von Regina Granz
Ovelgönner Str. 12,
21755 Hechthausen
Mobil: 0175 270 63 20
Homeoffice: 04774-360 79 43

Fortbildung

Regina Granz - Abrechnungs-Seminar

NEUE Termine für 2023



Regina Granz Abrechnungsspezialistin, ausgebildete ZFA und ZMF/Praxismanagerin.

Für die wichtigsten Abrechnungfragen

Der Klassiker im Veranstaltungsjahr 2023:
Regina Granz - Abrechnungs-Seminar
Vielen Praxisteams ist sie durch ihre zahlreichen Aktivitäten als Referentin bereits bekannt. Alle anderen, die sie noch nicht persönlich kennen, sollten sie kennenlernen.

Themenübersicht:

- aktueller Stand der gesamten Abrechnung
- Neukommentierungen und Beschlüsse
- der ständige Ärger mit den PKVn
- Informationen und Tipps zu Erstattungsproblemen
- Berechnen, Begründen und Bekommen!

Anhand von Falldarstellungen üben und diskutieren wir die obigen Themen.

Eigene Fragestellungen können gern mitgebracht werden.

Wir bitten zu beachten, dass bei der Platzvergabe die zeitliche Reihenfolge der Anmeldungen berücksichtigt wird.

zweit Termine im Jahr 2023

für Zahnärzte/in und Praxisteams

22. März + 20. Sept.

Referentin:	*Regina Granz Abrechnungsexpertin*
Termin:	*Mittwoch 22. März 2023 - 15°° bis 18.30 Uhr*
Termin:	*Mittwoch 20. Sept. 2023 - 15°° bis 18.30 Uhr*
Fortbildungspunkte:	*2 entsprechend der Leitsätze der BZÄK und DGZMK*
Kursgebühr:	*99-,€ incl. MwSt*

Fortbildung

Seminar Provisorien

Seminar für Einsteiger und Wiedereinsteiger

Auszubildende, Einsteiger oder Wiedereinsteiger wünschen sich ein Seminar ganz nach ihren Anforderungen. Das Kompaktseminar zum Thema „Provisorien" bietet eine Lösung für motivierte Zahnarzthelferinnen. In diesem Workshop können die Fragen gestellt werden, die mich weiterbringen. Mit den Fachreferenten der Firma VOCO haben wir ein TEAM, welches sich besonders den Einsteigerfragen Zeit nimmt. Mit dem Seminar sollte man fit für die Praxis sein!



Auf der Veranstaltung wird jeder Teilnehmer anhand von Modellen und einer vorherigen Abdrucknahme verschiedene Provisorien herstellen. Jeder hat so die Möglichkeit, die für sich beste Methode oder Technik herauszufinden. Eine umfangreiche Präsentation begleitet den Workshop ebenso wie eine anschließende Diskussion, sodass die Eigenschaften und Möglichkeiten des Arbeitens mit modernen K & B - Materialien gemeinsam herausgestellt werden.

VOCO
DIE DENTALISTEN

BITTE BEACHTEN:

Folgende Materialien sind bitte zu dem Workshop mitzubringen: Alginatbecher, Alginat-Anrührspatel, OK-Abformlöffel für Alginat (perforiert oder Rim-lock, Größe 3), Skalpell oder anderes Schneideinstrument für Alginat, Heidemann-Spatel, Kugelstopfer in mittlerer Größe, starke Sonde und Ihre bevorzugten rotierenden Instrumente für die Ausarbeitung der Provisorien.

Im Rahmen des Workshops erhält jeder Teilnehmer ein Geschenkpaket im Wert von ca. 110,- €, um die angewendeten Materialien im Anschluss direkt in der Praxis weiter testen zu können. In der Teilnehmergebühr von 99,- € incl. MwSt. sind das Geschenkpaket sowie die Bewirtung während der Veranstaltung enthalten. Eine Rechnung wird Ihnen zugesendet.

zweit Termine im Jahr 2023

Start - Seminar Provisorien *für Einsteiger und Wiedereinsteiger*

3. März + 11. Okt.

Referentinnen:	*Fachreferentin Sylvia Hoffmann und Kolleginnen VOCO Cuxhaven*
Termin:	*Mittwoch 3. März 2022 - 14°° bis 17.°° Uhr*
Termin:	*Mittwoch 11. Oktober 2022 - 14°° bis 17.°° Uhr*
Kursgebühr:	*99-,€ incl. MwSt* incl. Warenpaket im Wert von 110,-€ ohne Berechnung!

Ausgewogene Vorteile zwischen Preis und Qualität.

Günstig geht auch regional





Krone

SUTER *lite*

Günstig geht auch regional

Einzelpreis je Krone Zirkon, vollanatomisch, mit Farbverlauf	
Arbeitsvorbereitung, 1. Kiefer beinhaltet 1× Kontrollmodell, 1× Gegenkiefermodell, 1× Sägemodell, 1× Verarbeitung von Kunststoff (Versorgung eines Kiefers)	
Versandkosten, 2 Versandwege	

Gesamtkosten 189,- €

Preise inkl. 7% MwSt.

Brücke

SUTER *lite*

Günstig geht auch regional

Einzelpreis Brücke 3-gliedrig Zirkon, vollanatomisch, mit Farbverlauf	339,00 €
Arbeitsvorbereitung, 1. Kiefer beinhaltet 1× Kontrollmodell, 1x Gegenkiefermodell, 1x Sägemodell, 1x Verarbeitung von Kunststoff (Versorgung eines Kiefers)	54,36 €
Vesandkosten, 2 Versandwege	13,03 €

Gesamtkosten 429,- €

Preise inkl. 7% MwSt.



„Die SuterLite Krone aus unserem Labor im Herzen des Elbe-Weser Dreiecks ist die perfekte Lösung für Patienten auf der Suche nach Zahnersatz aus deutscher Herstellung mit günstigem Preis."

ZTM Karen Julia Suter

Arbeitsvorbereitung, 2. Kiefer Mehraufwand für 2. Sägemodell (bei Versorgung von 2 Kiefern) Preise inkl. 7% MwSt. /ab 2023 / Niedersachsen. Die Preise können sich durch gesetzliche Preisanpassungen verändern. Abrechnung erfolgt nach BEB.	27,80 €

Sie wünschen ein individuelles Angebot?
Wir beraten Sie gerne persönlich.

Telefon: 0 47 61 - 20 44 | E-Mail: info@suter.de

Stand: Preise ab 2023

SUTER DENTAL LABOR

Telefon: 0 47 61 - 20 44

Terminplaner

Der erste Tag (1+) ist der Anlieferungstag
und wird durch die Labortage ergänzt.



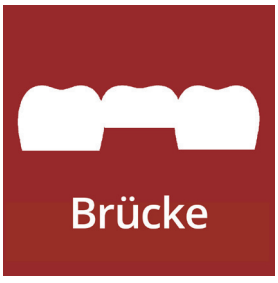
Arbeitsvorbereitung

1 + 1 Modell
1 + 1 Funktionslöffel
1 + 1 Indivlöffel
1 + 1 Bißschablone



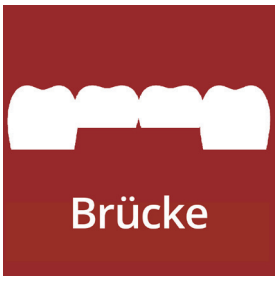
Krone

1 + 4 NEM
1 + 5 VOLLKERAMIK
1 + 7 GOLD
1 + 5 VOLLKERAMIK Inlay
1 + 4 TryIn



Brücke 3-gliedrig

1 + 6 NEM
1 + 7 VOLLKERAMIK
1 + 9 GOLD
1 + 4 TryIn



Brücke ab 4-gliedrig

1 + 8 NEM
1 + 9 VOLLKERAMIK
1 + 11 GOLD
1 + 4 TryIn



Implantatkrone

1 + 5 NEM
1 + 7 VOLLKERAMIK

Bohrschablone

1 + 6 Bohrschablone



Teleskopkrone

1 + 4 Primärteleskop
und Indiv/Biß

1 + 10 Gesamtanprobe
(Sek-Teile, MG, Wachsanprobe)

1 + 4 - Fertigstellung



Anker / Geschiebe etc.

1 + 4 Kronengerüste
und Indiv/Biß

1 + 10 Gesamtanprobe
(Kronen fertig, MG, Wachsanprobe)

1 + 4 - Fertigstellung



Prothetik

1 + 6 Modellgußgerüst
mit Wachseinprobe
1 + 2 Wachsanprobe
1 + 3 Fertigstellung



Schiene

1 + 6 Schiene



Reparatur

1 - Einfache Reparaturen

1 - Unterfütterungen

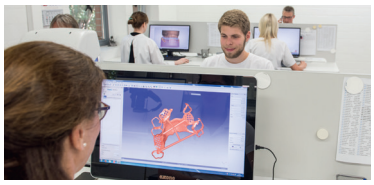
1 - Erweiterungen
(bis 3 Zähne) gebogene Klammern

1,5 - Erweiterungen
(bis 4 Zähne) gebogene Klammern

2 - große Reparatur
Umarbeitung
Erweiterungen gegossen
Erweiterungen mit Klammern



























IMPRESSUM

SUTER DENTAL LABOR GmbH
Stader Straße 42
27432 Bremervörde
Tel : 0 47 61 | 20 44
Fax: 0 47 61 | 20 46

Layout/Satz: Arne Suter
Bilder: Arne Suter; Sabrina A. Nagel; Pixel-Kraft / Oleg Rosenthal; Ralf G. Poppe Shutterstock; Adobe Stock; Fotolia; Shutter-stock;

SUTER DENTAL LABOR

Suter Dental Labor GmbH
Stader Straße 42
27432 Bremervörde
Tel : 0 47 61 | 20 44
Fax: 0 47 61 | 20 46

MADE IN GERMANY