

„Wir stecken mitten in einem Entwicklungsprozess“

| Stefan Thieme

Die Solutio GmbH kann im kommenden Jahr ihren 20. Geburtstag feiern und bietet seit mittlerweile fünfzehn Jahren getreu dem Credo „Von Zahnärzten für Zahnärzte“ die Praxismanagement-Software Charly an. Ilona Schneider führt gemeinsam mit ihrem Mann Dr. Walter Schneider das Unternehmen. Im Interview mit Stefan Thieme, Projektleiter der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis, sprach Frau Schneider über den ständigen Entwicklungsprozess der Software und über die Veränderungen im Unternehmen.

Frau Schneider, für die Dentalbranche war die 34. Internationale Dental-Schau IDS in Köln das wichtigste Messeereignis des laufenden Jahres. Wie beurteilen Sie aus Ihrer persönlichen Sicht die Messe allgemein und speziell für die Solutio GmbH?

Mir ist besonders die positive Grundstimmung sowohl bei unseren Kunden als auch bei den Ausstellern aufgefallen, die sehr zufrieden auf die vergangenen Monate zurückschauen und auch voller Optimismus und Selbstvertrauen in die Zukunft blicken. Ich würde durchaus von einer befreiten Stimmung sprechen. Aus meiner Sicht waren auch deutlich mehr Besucher als 2009 da. Ich habe auch festgestellt, dass die IDS den Trend der vergangenen Jahre fortsetzt und internationaler wird.

Für die Solutio GmbH können wir ein durchweg positives Fazit ziehen. Wie bei allen unseren Auftritten legen wir großen Wert auf eine direkte Kommunikation mit unseren Kunden und allen Interessenten am Messestand. Dieses Konzept ist auf der IDS 2011 wieder voll aufgegangen. Im offenen Dialog an unserem Messestand haben wir bestehende Kontakte pflegen und viele neue Interessenten und Kunden gewinnen können. An dieser Stelle möchte ich mich auch noch einmal sehr herzlich bei meinen Mitarbeitern bedanken, die während der ganzen Woche eine großartige Arbeit geleistet haben.

Vonseiten unserer Anwender haben wir sehr oft den Satz „Wir finden uns in Charly wieder“ gehört. Ein größeres Kompliment für unsere Zahnarztsoftware kann ich mir gar nicht vorstellen.



Ilona Schneider, Geschäftsführerin der Solutio GmbH.

Frau Schneider, welche Anforderungen und Wünsche haben die Fachbesucher am Stand und Anwender Ihrer Produkte geäußert?

Zwei Bereiche kommen immer wieder zur Sprache. Zum einen gibt es beim Thema Digitalisierung, insbesondere in der digitalen Verwaltung, den Wunsch, Schnittstellen zu den modernen digitalen Geräten zur Verfügung zu stellen. Zum anderen gibt es Anregungen für den wirtschaftlichen Bereich. Gefragt wird nach der Abrechnung nach Prozessen, nach der Darstellung der komplet-

ten Behandlungsabläufe sowie selbstverständlich nach der Integration eines Qualitätsmanagementsystems.

Die Wünsche und Anregungen sind natürlich sehr vielfältig und breit gefächert. Wir haben mit Feedbackbögen die Wünsche der Besucher am Solutio-Stand abgefragt – dadurch können wir die Kundenbedürfnisse sehr gut einschätzen. Die Auswertung haben wir mittlerweile vorgenommen und können nun sehr genau sagen, an welchen Stellen wir im Sinne unserer Anwender weiter an Charly arbeiten müssen und wo genau weitere Optionen stecken. Natürlich halten wir unsere Kunden darüber auf dem Laufenden, was mit Ihren Wünschen geschieht und welche Möglichkeiten wir haben, auf spezielle Dinge einzugehen.

In den letzten Wochen kamen von vielen Seiten Fragen zur Struktur und Zukunft der Solutio GmbH und zu den Veränderungen in der Führungsmannschaft auf. Können Sie unsere Leser hier auf den aktuellen Stand bringen?

Das ist richtig. Wir sind sehr überrascht, welche Gerüchte es am Markt bezüglich unseres Unternehmens gibt. Seit einigen Jahren wird immer wieder kolportiert, dass Solutio verkauft werden würde. Tatsache ist und dies kann ich bestätigen, dass es auch im Rahmen der diesjährigen IDS Anfragen vor allem aus dem Ausland gab, ob unser Unterneh-

men zum Verkauf steht. Allerdings, und das möchte ich mit allem Nachdruck betonen, einen Verkauf der Solutio GmbH wird es nicht geben. Mein Mann und ich sowie unsere Führungsmannschaft haben das Ziel, unser Unternehmen weiter nach vorn zu bringen und unsere gute Marktposition weiter zu stärken.

Zum laufenden Prozess im Unternehmen gibt es Folgendes zu sagen: Bis vor vier Jahren waren wir ein kleines inhabergeführtes Unternehmen mit einer eher familiären Struktur. Seitdem hat sich die Solutio GmbH aber rasant entwickelt, was allein die Tatsache unterstreicht, dass wir mehr als 30 neue Arbeitsplätze in allen Bereichen geschaffen haben.

Dies hat natürlich Konsequenzen und mit 85 Mitarbeitern sind wir plötzlich ein mittelständischer Betrieb und kommen nicht umhin, dies auch in den Strukturen des Unternehmens abzubilden. Wir stecken aktuell mitten in diesem Entwicklungsprozess, der alle Ebenen von Solutio betrifft. Das heißt, dass die gesamte über die letzten zwanzig Jahre gewachsene Struktur weiterentwickelt werden muss. Dies betrifft nicht nur die Leitungsebene, hier setzen wir auf eine Teamleiterstruktur, sondern das gesamte Unternehmen. Auch im Hinblick auf die sich ständig verändernden Marktbedingungen liegt unsere Chance gerade darin, dass wir uns stetig weiterentwickeln, um eine professionelle Unternehmensstruktur und -kultur zu schaffen.

Unser Motto ist: „Wir handeln, wir sind konsequent! Das ist neu!“ Ich denke, das umreißt die derzeitige Entwicklung ganz gut. Die geht natürlich nicht ohne Reibungspunkte, und so ist es in dem Prozess, in dem wir gerade stecken, nicht ungewöhnlich, uns auch von Mitarbeitern zu trennen, die nicht an unserer neuen Solutio GmbH mitarbeiten wollen oder können. Dies ist sicherlich kein schöner Aspekt, aber aus unserer Sicht nicht zu umgehen.

Zusammenfassend bedeutet das, dass Solutio ein stabiles, ertragsstarkes und zukunftsorientiertes Unternehmen ist und es vonseiten der Eigentümer und der Geschäftsführung keinerlei Interesse an einer Veräußerung des Unternehmens gibt. Mit meinem Mann,

der sich mit ganzem Einsatz nach wie vor seiner Leidenschaft, der Weiterentwicklung unserer Softwareprodukte, widmet, und meiner Person als Verantwortliche für das operative Geschäft besteht weiterhin Kontinuität und volle Handlungskraft.

Wie geht es in den kommenden Wochen und Monaten weiter bei Solutio?

Zunächst möchten wir den oben beschriebenen Weg fortsetzen und den auf die Zukunft zielenden Wandlungsprozess weiterführen. Dazu gehört aber auch, dass wir die Qualität unserer Servicehotline im Sinne unserer Idealvorstellung einer „Solutio Serviceoase“ weiter steigern. Aus diesem Grund bauen wir in den nächsten Wochen ein weiteres Service-Center in Berlin auf, zusätzlich zu unserer bestehenden Hotline.

Darüber hinaus ist langfristig eine Erweiterung unseres Mitarbeiterstammes in nahezu allen Bereichen geplant. Nach Abschluss unseres Wandlungsprozesses ist dieser Schritt auch unumgänglich, da wir im Bereich der Anwender weiterwachsen und dabei die gewohnte Qualität und Innovationskraft auch weiterhin unter Beweis stellen wollen.

Anwender und alle Interessenten können sich davon im Herbst dieses Jahres auf den regionalen Fachmessen in Leipzig, München, Stuttgart und Frankfurt am Main überzeugen. Wir freuen uns wieder darauf, unsere Ideen und Konzepte präsentieren zu können.

Frau Schneider, ich danke Ihnen für das interessante und aufschlussreiche Gespräch und wünsche Ihnen für die Zukunft viel Erfolg und alles Gute.

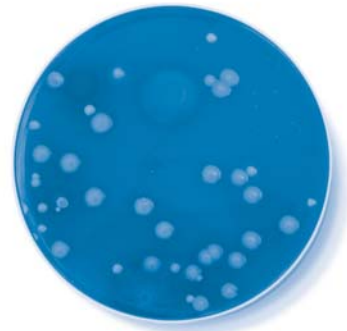


kontakt.

Solutio GmbH

Max-Eyth-Straße 42
71088 Holzgerlingen
Tel.: 0 70 31/46 18 70
E-Mail: info@solutio.de
www.solutio.de

Verzeihung!



Anfangsbefund mit stark keimhaltiger Sulcusflüssigkeit aus einer 6 mm tiefen PA-Tasche.



Nach 40 Sekunden Behandlung mit OzoneDTA.

Es ist uns schon ein wenig unangenehm, dass ein Anruf bei uns etwa 15 mal länger dauert, als das oben gezeigte Ergebnis zu erreichen. Aber wir machen es wieder gut:

Testen Sie jetzt kostenlos, wie OzoneDTA effizient und innerhalb weniger Sekunden Bakterien, Viren und Pilze eliminiert – völlig schmerzfrei für Ihre Patienten. Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen:

0 61 87 / 90 96 50



DentaTec
Dental-Handel GmbH