

Von Träumern, Realisten und Kritikern: Praxiserfolg nach der Walt-Disney-Strategie

PRAXISMANAGEMENT Was hat Walt Disney mit der Geschichte einer Zahnarztpraxis gemeinsam? Glaubt man den Erzählungen über den berühmten Filmproduzenten, vereinte er drei Persönlichkeiten in sich: den Träumer, den Realisten und den Kritiker. Genau diese Kombination macht die Erfolgsgeschichte der Familie Dres. Wostratzky aus Leipzig einzigartig. Wo die Ansichten aus verschiedenen Generationen aufeinandertreffen, ist gegenseitige Wertschätzung das Geheimnis und zugleich Grundlage für vielfache erfolgreiche Entscheidungen ... und so wurden aus einer Praxis drei.



Mitten im Herzen Leipzigs erwartet die Patienten hinter der Fassade eines stilvollen Altbaus eine hochmoderne Zahnarztpraxis. Satte, apfelgrüne Farben kombiniert mit weißen Elementen und puristischen Glasuren erleuchten den langen Mittelgang, der den Besucher herzlich willkommen heißt. Schon beim Betreten der geschmackvoll eingerichteten Praxis im Forum am Brühl wird klar: Hier herrscht Qualität auf höchstem Niveau. Wohlfühlatmosphäre inklusive – denn kurz Platz genommen auf dem bequemen Massagesessel,

möchte man am liebsten gar nicht mehr gehen. Doch dies ist nur einer der Gründe, weshalb viele Patienten Dres. Wostratzky seit Jahrzehnten die Treue halten und schon fast mit zur Familie gehören.

Wachstum durch Reinvestition ...

Die Erfolgsgeschichte begann im Jahre 1991 mit der Niederlassung von Zahnärztin Dr. Eva Wostratzky-Braun in Leipzig. Nach einem Jahr ergänzte

ihr Ehemann das Zahnärzteam. Mit einem Grundtenor aus Fleiß und Bescheidenheit schaffte das Zahnärzteeppaar die Basis für eine beeindruckende Praxishistorie, die durch stetiges Wachstum geprägt ist. Überlegte Finanzierung stand für die beiden Praxisinhaber an oberster Stelle. Jeder erwirtschaftete Gewinn wurde reinvestiert und in die Optimierung von Praxisstrukturen gesteckt. „Das war die Philosophie, die uns zum Erfolg gebracht hat“, resümiert Dr. Stefan Wostratzky. Als der Sohn des Ehe-

paares, Dr. Michael Wostratzky, als gelernter Zahntechniker und Zahnarzt aus dem Studium zurückkehrte, war das Dreiergespann komplett – und das volle Spektrum der Zahnheilkunde und Zahntechnik unter einem Dach. Von der Endodontie über Implantologie bis hin zu ambulanter und stationärer (Kiefer-)Chirurgie erstreckt sich das Leistungsspektrum, das eine vollumfängliche Patientenbetreuung ermöglicht. Gepaart mit einem meistergeführten Dentallabor existieren kurze Wege für den Patienten, der in der über 600 Quadratmeter großen Praxis alles aus einer Hand erhält.

„Wegen des gut geplanten Ablaufes bei der Umstellung und der konsequenten Umsetzung durch das Team bestätigte sich die positive wirtschaftliche Entwicklung der Praxis. Bereits nach einem Jahr gab es eine Umsatzsteigerung von 25 Prozent.“

... und optimierte Praxisabläufe

Um die bestehenden Abrechnungs- und Organisationsprozesse auf den Prüfstand zu stellen, vertrauten Dres. Wostratzky auf die Unterstützung von Kerstin M. Marciniak (Z.A.P.). In einer gründlichen Praxisanalyse stellte sich heraus, dass die Behandlungsabläufe nicht mit den erstellten Abrechnungen übereinstimmten – ein Phänomen, das in vielen Zahnarztpraxen verbreitet ist. Von Beginn an stand außer Frage, dass eine Anpassung dieser beiden Themen und eine Optimierung der Praxisabläufe sich nicht mit der bestehenden Praxissoftware verwirklichen ließen. „Obwohl alle Programme sich den Neuerungen stellen, bin ich der Meinung, dass die Digitalisierung und alles, was Zahnärzte dafür benötigen, mit CHARLY (solutio GmbH) am leichtesten ist“, so die Beraterin.

Nach anfänglicher Skepsis wagten Dres. Wostratzky schließlich die Entscheidung eines Systemwechsels, obwohl eine Umstellung auf ein neues System häufig mit einer Stagnierung der Umsätze zusammenhängt oder sogar zu Umsatzeinbrüchen führt. Im Vorfeld wurde dieses Risiko besprochen, da dies nur geschieht, wenn in der Umstellung keine Struktur vorhanden ist.

Rückblickend, so Dr. Michael Wostratzky, sei der Softwarewechsel genau der richtige Schritt gewesen: „Wegen des gut geplanten Ablaufes bei der Umstellung und der konsequenten Umsetzung durch das Team bestätigte sich die positive wirtschaftliche Ent-

hypo-A

Premium Orthomolekularia

Optimieren Sie Ihre Parodontitis-Therapie!

55 % Reduktion der Entzündungsaktivität in 4 Wochen!

60 % entzündungsfrei in 4 Monaten durch ergänzende bilanzierte Diät



Itis-Protect® I-IV

zum Diätmanagement bei Parodontitis

- ✓ Stabilisiert orale Schleimhäute!
- ✓ Beschleunigt die Wundheilung!
- ✓ Schützt vor Implantatverlust!

Info-Anforderung für Fachkreise

Fax: +49 (0)451 30 41 79 oder E-Mail: info@hypo-a.de

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel.

E-Mail

IT-ZWP 1-2.2019

hypo-A Besondere Reinheit in höchster Qualität
hypoallergene Nahrungsergänzung
D-23569 Lübeck, Tel. +49 (0)451 307 21 21, hypo-a.de



wicklung der Praxis. Bereits nach einem Jahr gab es eine Umsatzsteigerung von 25 Prozent.“

„Es ist ein gutes Gefühl, wenn man das honoriert bekommt, was man täglich leistet“, fasst Dr. Eva Wostratzky-Braun zusammen. Ein besonderes Lob erhalten die Strukturen, der sog. „rote Faden“ in der neuen Software, dank derer nun deutlich weniger Abrechnungsfehler auftreten. Vor allem bei richtigem Einsatz des Programmes können hier Fachkräftedefizite im Bereich der Verwaltung ausgeglichen werden. Etwas, was heute nicht vergessen werden darf.

Neben dem neuen Abrechnungsprogramm erfolgte außerdem die zielgerichtete Ausrichtung der Praxisstrukturen. Dabei wurden Beratungen und Umstrukturierungen durch das Förderprogramm „uWM – unternehmens-Wert:Mensch“ begleitet – ein bundesweites Programm, welches diese Bereiche abdeckt. Die Erstberatungsstelle in Leipzig, mit der Ansprechpartnerin Frau Dr. Gärtner, hat zur Umsetzung und Verbesserung der Praxisführung und zur Kompetenzsteigerung der Mitarbeiter beigetragen.

Die Initiative des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales unterstützte die Zahnarztpraxis auf dem Weg in die digitale Zukunft. „Jede Minute Behandlungszeit bedarf drei Minuten Verwaltungstätigkeit“, weiß Dr. Michael Wostratzky.

Aus diesem Grund wurden Organisationsstrukturen so angepasst, dass ausreichend Kapazität in die Kontrolle, Protokollierung und das Controlling der korrekten Abrechnung gelegt wird. Mithilfe einer Software, die alle Arbeitsabläufe begleitet, werden das Praxisteam optimal unterstützt und die Behandler entlastet.

Fachkräfteausbildung in Zeiten der Digitalisierung

Auch die Ausbildung von qualifiziertem Praxispersonal ist Teil des Erfolgskonzepts der Leipziger Praxis. Mit der Übernahme von zwei Außenstellen ist das ursprünglich fünfköpfige Praxisteam der Zahnärzte Dres. Wostratzky inzwischen auf eine über 45-köpfige Mannschaft herangewachsen. „Das wird uns erst richtig bewusst, wenn man zur Weihnachtsfeier nur schwer einen Tisch im Restaurant reservieren kann oder wenn wir vor diesem riesen Team stehen“, freut sich Dr. Michael Wostratzky. Eine fundierte Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter ist den zukunftsorientierten Praxisinhabern in Zeiten der Digitalisierung ein großes Anliegen. Mit einem Mix aus gegenseitiger Wertschätzung, qualifizierter Ausbildung und dem notwendigen Vertrauen gelingt es den Zahnärzten, dem Fachkräftemangel erfolgreich entgegenzutreten. Dabei sind es der Spaß am Beruf, der tägliche Kontakt zu den Patienten sowie der familiäre Umgang miteinander, die das eingespielte Dreiergespann täglich aufs Neue motivieren. Wo gegensätzliche Ansichten aus zwei Generationen aufeinandertreffen, werden alle Gesichtspunkte beleuchtet, auf Augenhöhe diskutiert und – ganz nach dem Walt-Disney-Prinzip – so die richtigen Entscheidungen getroffen. „Manchmal will die eine Generation zu viel, und die andere zu wenig. So bremst oder pusht man sich gegenseitig“, resümiert Dr. Michael Wostratzky. Der Erfolg, den sich die Familie auf dem Fundament starken Zusammenhalts und gegenseitiger Wertschätzung aufgebaut hat, erfüllt die Praxisinhaber trotz aller Bescheidenheit mit Stolz und Dankbarkeit.

Gleichzeitig stecken die selbsternannten „Workaholics“ voller Zukunftspläne. Nach Eröffnung ihrer dritten Praxis und der Erweiterung ihrer Räumlichkeiten steht mit einer Zertifizierung für Auszubildende ein neues Projekt an. Darüber hinaus gilt es, die bestehenden Strukturen, insbesondere in den Außenstellen, zu festigen und zu optimieren. Mit der richtigen Software für ihre Bedürfnisse, einem Mix aus Fleiß und Bescheidenheit sowie dem Prinzip der Reinvestition haben die Zahnärzte Dres. Wostratzky die Weichen für die filmreife Fortsetzung ihrer Erfolgsgeschichte gestellt.

Fotos: © Ulrich Pfeiffer

INFORMATION

Zahnarztpraxis Wostratzky Forum am Brühl

Richard-Wagner-Straße 1
04109 Leipzig
Tel.: 0341 6883194
info@zap-wostratzky.de
www.zahnaerzte-im-forum-
am-bruehl-leipzig.de

solutio GmbH Zahnärztliche Software und Praxismanagement

Max-Eyth-Straße 42
71088 Holzgerlingen
Tel.: 07031 4618-700
info@solutio.de
www.solutio.de

Kerstin M. Marciniak Z.A.P – Zielführend aufgrund Perfektion

Markt 35–37
57072 Siegen
Tel.: 0271 405739-0
k.marciniak@zap.ag
www.zap.ag



solutio GmbH
Infos zum Unternehmen

Weil Patienten mit Parodontitis beides brauchen: Gründliche Plaque-Entfernung und überlegene antibakterielle Wirksamkeit¹



meridol® PARODONT EXPERT

- Reduziert Plaque um mehr als 50%²
- Bietet überlegene, lang anhaltende antibakterielle Wirksamkeit¹
- Hilft Plaque im Zeitraum zwischen den Zahnarztbesuchen zu kontrollieren³

Mehr Informationen unter www.cpgabaprofessional.de

¹ vs. Natriumbicarbonat enthaltende Technologie (1400 ppm F).
Müller-Breitenkamp F. et al. Poster präsentiert auf der DG PARO 2017 in Münster; P-35.
² nach 3 Monaten vs. Ausgangswert.
Lorenz K. et al. Poster präsentiert auf der DG PARO 2016 in Münster; P27.
³ Empfehlung für Parodontitis-Patienten – Zahnarztbesuch alle 3 Monate.

Signifikante Plaque-Reduktion

