

Stippvisite Praxissteuerung, Dr. Bernd Quantius M.Sc., Mönchengladbach

Lässt sich Praxiserfolg steuern?

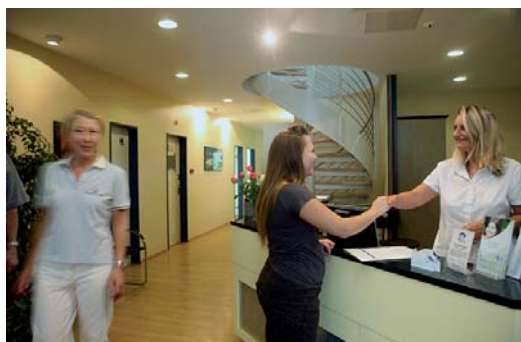
| Antje Isbaner

Auf der Suche nach einer Antwort auf diese Frage besuchte die ZWP-Redaktion im Rahmen der Reihe „Stippvisite Praxissteuerung“ Dr. Bernd Quantius M.Sc. in seiner Praxis in Mönchengladbach. Der Implantologe arbeitet seit fünf Jahren mit dem Steuerungsinstrument PraxisNavigation® von Prof. Bischoff & Partner.

Von außen unterscheidet sich das graue, unauffällige Haus Nr. 40 nur durch weiße Praxis-schilder von den benachbarten Wohnhäusern. Umso überraschter bin ich, als ich den Empfangsbereich der Praxis betrete. Hinter der Rezeption des groß-

und seit fast 20 Jahren implantiert, in seinem Beratungszimmer gegenüber. Auf mich wirkt er freundlich, aufmerksam, und in seinen Augen sehe ich hin und wieder niederrheinischen Schalk aufblitzen. „Die Zusammenarbeit mit meinem früheren Steuerberater war

der Praxis ändern musste. Als erste konkrete Maßnahme führte ich damals ein Materialbudget ein, mit dem ich seither die Kosten deutlich und dauerhaft niedrig halte. Die lagen nämlich im Vergleich mit anderen Praxen viel zu hoch.“



In der offenen Atmosphäre des Empfangsbereichs begrüßt Terminmanagerin Sandra Di-Berto eine Patientin.



V.l.n.r.: Sandra Di-Berto (Terminmanagement), Dr. Bernd Quantius M.Sc. (Praxisinhaber), Anita Eßer (Qualitätsmanagement-Beauftragte, QMB).

zügig eingerichteten und in warmen Gelb- und Brauntönen gehaltenen Empfangsbereiches sitzt die Terminmanagerin Dr. Sandra Di-Berto und begrüßt mich mit einem freundlichen Lächeln. Während ich mich umschaue, fällt mir vor allem die konzentrierte Betriebsamkeit der Mitarbeiterinnen auf, und mein erster Eindruck ist, dass hier professionell, ruhig und in gegenseitigem Respekt gearbeitet wird.

Transparenz macht Mut zur Veränderung

Ein paar Minuten später sitze ich Dr. Quantius, der hier seit 1987 praktiziert

immer sehr professionell, aber er konnte mir die strukturelle Aufbereitung meiner Zahlen nicht liefern“, erläutert Dr. Quantius seinen Beraterwechsel vor fünf Jahren. Mit PraxisNavigation® steht ihm nun in Form eines Quartalsberichts, der anschauliche Grafiken und Übersichten enthält, ein Instrument zur Verfügung, das seine Vermutungen bezüglich Rentabilität und Produktivität durch Fakten ersetzt. An die Wirkung des ersten Berichts erinnert er sich noch gut: „Das war ein richtiger Aha-Effekt. Auf einmal lagen meine Zahlen ganz klar und nachvollziehbar vor mir und mir wurde bewusst, dass ich einiges in

Steuerung auf hohem Niveau

Während andere Kollegen noch mit Standardauswertungen kämpfen, nutzt Dr. Quantius längst die Möglichkeit, einzelne Bereiche seiner Praxis wirtschaftlich zu steuern, wie zum Beispiel den Prophylaxebereich. „QUIZ“, das von ihm selbst vor einigen Jahren entwickelte „Quantius Individuelles Zahngesundheitsprogramm“, verbindet die Garantie auf Zahnersatz aus dem deutschen Meisterlabor mit regelmäßigen Prophylaxesitzungen: „Anhand einer Grafik sehe ich alle drei Monate, wie dieser Bereich läuft und erhalte wichtige Optimierungshinweise. Hilfreich wäre natürlich auch ein Vergleich mit anderen Praxen.“ Auch die für die Steuerung wertvollen Auswertungen aus seiner Abrechnungssoftware (Charly von Solutio) würde er gerne per Knopfdruck in PraxisNavigation® integrieren und hofft, „dass es bald eine Schnittstelle geben wird.“

Sein Traum für die gesamte Praxis ist ein individualisiertes Benchmarking, „das sich nicht nur an Richtwerten, sondern an meiner Praxis mit drei behandelnden Zahnärzten, zwölf Mitarbeiterinnen und den Schwerpunkten Implantologie und Parodontologie mit



Für das Praxisteam stehen Professionalität und Respekt an erster Stelle.



Auf eine weitere implantologische Spezialisierung ist die Praxis gut vorbereitet. Hier: der Eingriffsraum der ZK Zahnkonzept GmbH.

vergleichbaren Praxiseinnahmen ausgerichtet." Und mit einem Augenzwinkern fügt er hinzu: „Prima wäre auch ein Einnahmen-Benchmarking.“

Konkrete Zukunftspläne

Unter dem Dach der Zahnkonzept GmbH hat der routinierte und mehrfach zertifizierte Implantologe auch bereits den Grundstein für eine noch weitere Differenzierung innerhalb der Implantologie gelegt. „Räumlich und technisch sind wir bestens darauf vorbereitet. Wollen Sie mal sehen?“, fragt er mich. Auf dem Weg zur Wendeltreppe passieren wir den Raum, in dem der Ende 2009 angeschaffte DVT steht. „Zahnmedizinisch war das eine sehr gute Entscheidung“, kommentiert er die Investition im Vorbeigehen, „und mit einer entsprechenden Grafik behalte ich im Auge, wie sich das Gerät amortisiert.“ In der oberen Etage, weit ab vom allgemeinen Praxisbetrieb, besichtigen wir den geräumigen Eingriffs- und den angrenzenden Ruheraum, eingerichtet im freundlichen Stil der übrigen Praxisräume. „Mit PraxisNavigation® lässt sich jede implantologische Behandlungsart wirtschaftlich separat betrachten und sehr differenziert steuern. Eine Standardauswertung würde mich hier nicht weiterbringen.“

Zwei Prozesse, ein Erfolg

Zurück im Beratungszimmer fällt mein Blick auf das eingerahmte Zertifikat an der Wand, das den erfolgreichen Abschluss der Zertifizierung des Qualitätsmanagement-Systems der Praxis nach DIN ISO 9001-2000 im Januar 2008 dokumentiert.

Dr. Quantius folgt meinem Blick, dreht seinen Bildschirm zu mir und öffnet

seine Homepage (www.drquantius.de). Während er spricht, klickt er auf Philosophie. Hier überfliege ich unter Kompetenz, Innovation und Fairness die Werte und Ziele der Praxis. „Daran halten wir uns auch“, meint er und spricht aus, was meinen ersten gefühlten Eindruck bestätigt. Fast zeitgleich mit der Umstellung auf PraxisNavigation® durchlief die Praxis ein extern gesteuertes Change Management in Bezug auf ihre zahnmedizinisch-strategische und personelle Ausrichtung. „Das war schon ein ziemlicher Kraftakt“, sagt Dr. Quantius, der sich offensichtlich gelohnt hat, denn seither stehen die Zeichen der Praxis auf Wachstum: Zuwachs an Neupatienten, steigender Gewinn. Doch Quantius bremst: „Jetzt ist es wichtig, die Produktivität im

Auge zu behalten, und auch die Kosten. Denn durch viele neue Patienten entstehen auch Reibungsverluste und man muss ständig überprüfen, wie tragfähig die Ablaufstrukturen sind. Dank des Steuerungsberichts kann ich kleinsten Veränderungen in der Praxisentwicklung sofort nachgehen und gezielt gegensteuern.“ Er ist eben ein Profi, denke ich am Ende unseres Gesprächs. Und als ich die Praxis verlasse, ist mir klar: Praxiserfolg ist steuerbar, mit dem richtigen Steuerungsinstrument und einem konsequent unternehmerisch denkenden Praxisinhaber.

* Mehr Informationen zum Produkt unter www.bischoffundpartner.de oder Telefon: 0800/9 12 84 00

ANZEIGE

