

Stippvisite Praxissteuerung: Dr. Nicola Alberner-Sühwold, Hamburg

„Es geht mir nicht so sehr um Rendite und Technik“



| Antje Isbaner

Im Jahr 2006 eröffnete Dr. Nicola Alberner-Sühwold im Hamburger Westen eine Praxis, die zahnmedizinische Leistungen für die ganze Familie anbietet. Sie weiß, worauf es wirtschaftlich ankommt. Aber ein Zahlenfreak ist sie nicht und will es auch nicht werden. Im Gespräch mit der ZWP-Redaktion verrät sie, warum PraxisNavigation® von Prof. Bischoff & Partner für sie genau das richtige Steuerungsinstrument ist.

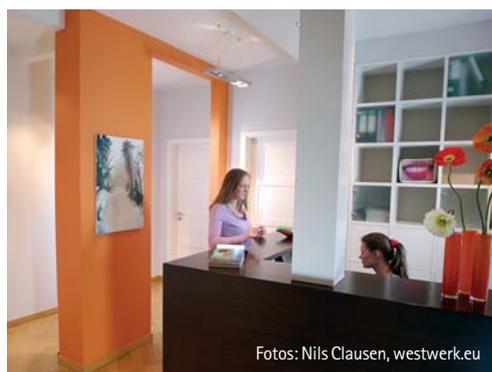
Die Zahnarzthelferin bittet mich, noch für einen Moment Platz zu nehmen. Frau Dr. Sühwold ist noch im Termin. Vor der Tür herrscht drückende Sommerhitze und ich bin dankbar für diese Verschnaufpause im kühlen Wartezimmer der Praxis. Mir fallen die zeitgenössischen Kunstwerke an den Wänden ins Auge. Durch die Türe des Wartezimmers

auf mich zu, begrüßt mich und geht gleich mit mir durch die Praxis. Sie zeigt mir die drei geräumigen Behandlungszimmer, in denen sie oft parallel arbeitet.

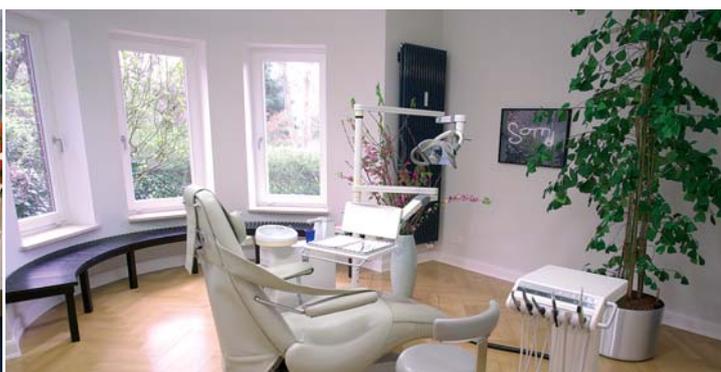
Die etwas älteren Behandlungseinheiten seien bequemer als die neuen, dafür aber mit neuester Technik ausgestattet. Zeitgenössische Kunst auch hier an den Wänden, wohl dosiert und

Mensch und Behandlungsqualität im Mittelpunkt

„Natürlich muss sich hier alles rechnen, aber meine Aufmerksamkeit gilt in erster Linie den Menschen und der Behandlungsqualität, nicht der Rendite oder der Technik“, erklärt die vor allem im Bereich der Parodontologie und Endodontie sehr gut fortgebildete, aber auch implantologisch und funktions-



Fotos: Nils Clausen, westwerk.eu



sehe ich einen dunkelbraunen Tresen. Links davon trennt eine in Orange gehaltene Wand Eingangsbereich und Behandlungsbereich, alte Holzdielen, weiße Wände, Türen und Regale, hohe Decken. Ein freundliches, ästhetisch klares und professionelles Bild.

Jetzt nähern sich Stimmen. Labortechnikerin und Patientin nehmen den Ausgang. Frau Dr. Sühwold kommt lächelnd

sehr originell. „Ja, das ist meine Leidenschaft“, sagt sie lachend, „und wichtig ist mir auch, dass wir aus fast jedem Fenster ins Grüne schauen.“ Noch ein kurzer Blick ins Patienten-WC, den Sterilisations- und Röntgenraum. Dann setzen wir uns auf die Rundbank im Erker eines der Behandlungszimmer mit Blick auf zwei große miteinander kommunizierende Neon-Ameisen.

therapeutisch erfahrene Zahnärztin. Dazu passt, dass sie in einem Netzwerk, bestehend aus Ärzten verschiedener Fachrichtungen, aktiv ist, über das sie beispielsweise auch Materialunverträglichkeitstests anbietet. Berufstätige und Familien haben wenig Zeit und nutzen deshalb gern den Praxisservice: „Termine ohne Wartezeit“. Regelmäßiger Recall ist hier selbstverständlich,

gute Qualität und vernünftige Honorare auch. Das alles hat sich wohl herumgesprochen, denn die Zahl der Patienten wächst stetig an. „Letztens hat sogar eine fünfköpfige Familie zu mir gewechselt. So etwas kann man nicht planen, das passiert“, freut sie sich.

„Bei aller Spontaneität überlasse ich nichts dem Zufall und arbeite sehr hart“, beschreibt die Praxisinhaberin, die mit ihrer offenen und positiven Art zu den Menschen gehört, denen alles zu gelingen scheint, was sie anfangen. So überrascht mich auch nicht, dass Frau Dr. Sühwold neben ihrer Praxis noch eine vierköpfige Familie mit zwei Mädchen im Alter von elf und acht Jahren organisiert. Dabei sei dies in der Branche eher ungewöhnlich, erklärt sie, da die meisten Zahnärztinnen bei ihren Ehemännern angestellt seien und oft auch halbtags arbeiten könnten, zumindest so lange die Kinder klein sind.

Kein Druck durch Zahlen

Der Grund, warum wir erst jetzt auf das Thema Praxissteuerung kommen, ist wohl der, dass sie sich noch nie so besonders für Zahlen interessiert hat, auch nicht in der Gemeinschaftspraxis, aus der sie vor fünf Jahren ungeplant ausschied. In ihrer Praxis übernehmen ihre langjährigen Mitarbeiterinnen die Belegablage, die Führung der Praxis-



kasse und die Kontaktpflege zum Steuerbüro. Den gefühlten Tagesumsatz vergleicht Dr. Sühwold täglich selbst mit einer in kassen- und privat Zahnärztliche Leistungen unterteilte Liste aus dem Abrechnungsprogramm. Meistens stimmt ihre Einschätzung.

Für den wirtschaftlichen Durchblick in ihrer Praxis sorgt der Steuerungsbericht von PraxisNavigation®: „Die klassische

BWA war für mich immer eine undeutbare Angelegenheit. Das ist mit diesem Bericht ganz anders, da er mir in leicht lesbarer Form sehr detaillierte Informationen über die Entwicklung meiner Praxis als Ganzes, im Detail und über die Jahre hinweg gibt. Damit bin ich in kurzer Zeit im Bilde, Sorge mich nicht unnötig und kann ruhig schlafen.“

Kontinuität und Service sind wichtig

Gibt es Klärungsbedarf, ruft sie einfach ihre langjährige Sachbearbeiterin bei Prof. Bischoff & Partner an: „Im letzten Bericht wichen die Materialkosten erheblich von den Durchschnittskosten einer vergleichbaren Praxis ab. Ein kurzer Anruf und ich wusste, dass hier die Anschaffungskosten meines neuen Implantatsystems eingerechnet waren.“ Bei komplexeren Fragestellungen, wie Umfinanzierung, Investition oder bei strategischen Entscheidungen berät sie eine Steuerberaterin. Außerdem sei Professor Bischoff ja oft in Hamburg und man treffe sich einmal im Jahr. „Das ist mir schon wichtig. Wir sitzen dann ganz unkompliziert hier in der Praxis und besprechen alles.“ Und sie fügt lächelnd hinzu: „Ich bin erstaunt, wie gut das Informationsmanagement in diesem Unternehmen funktioniert. So sprachen wir letztthin darüber, im Bericht den Bereich Kons noch einmal in Endodontie, Parodontologie, Parochirurgie aufzuteilen. Zwei Tage später rief mich meine Sachbearbeiterin diesbezüglich an. Das klappt prima.“

Auf die abschließende Frage, was Dr. Sühwold in der Zahnmedizin am liebsten macht, antwortet sie ganz spontan: „Ästhetische Versorgungen sind fast wie ein Kunstwerk. Wenn das Ergebnis dann meinen Erwartungen nahe kommt und der Patient zufrieden ist, weiß ich wieder, warum ich gerne Zahnärztin bin.“ Wirtschaftliche Steuerung kann offensichtlich eine ganz unspektakuläre Sache sein. Nur funktionieren muss sie, damit sich die Begeisterung für die Zahnmedizin und die Menschen auch entfalten kann.

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

1 / 3
ANZ