

Mut zur Veränderung

Change-Management als Teil des Praxismarketings

Wer Erfolg haben will, muss bereit für Veränderung sein – das gilt für Unternehmen ebenso wie für die Praxen niedergelassener Ärzte. Manche niedergelassenen Ärzte geraten angesichts immer kürzer werdender Entwicklungszyklen in eine Art operative Hektik und versuchen, das „Altbewährte“ hinüber zu retten. Statt innezuhalten und das eigene „Unternehmen Arztpraxis“ zu überdenken, wird mit dem Blick in den Rückspiegel nach vorne gerannt.

Wir leben in einer Zeit, in der sich medizinische Technologien und Erkenntnisse sehr schnell weiterentwickeln. Manche niedergelassenen Ärzte geraten angesichts immer kürzer werdender Entwicklungszyklen in eine Art operative Hektik und versuchen, das „Altbewährte“ hinüber zu retten. Statt also innezuhalten und die eigene Einstellung, die eigenen Produkte, kurz: das „Unternehmen Arztpraxis“ zu überdenken, wird mit dem Blick in den Rückspiegel nach vorne gerannt.

Differenzierung

Differenzierung wird immer wichtiger, denn gerade Arztpraxen zählen zu denjenigen Unternehmen, wo Produkte und Portfolios zunehmend gleich sind; Sie müssen sich demnach von der Masse abheben, um positiv wahrgenommen zu werden. Bereits 2006 haben 40 Prozent der von einer deutschen Wirtschaftszeitschrift befragten Top-Manager Differenzierung als Priorität für ihre unternehmerischen Ziele angegeben. Die Hauptfrage ist: Wie kann man die Situation heute für eine Neu-Positionierung und Neuausrichtung des Unternehmens nutzen?

Change-Management

Entwicklungen und Veränderungen laufen in der Natur und Gesellschaft häufig spontan ab bzw. scheinen spontan zu erfolgen. Was uns dann im Alltag begegnet, sind die Erfolgsmodelle, die aus diesen Veränderungen hervorgegangen sind. Der Rest, der sich nicht weiterentwickelt hat,



Viktoria Hausegger
Diplomierte strategische Marketingmanagerin,
Business-Trainerin, Wirtschaftsmoderatorin
sowie Expertin für Dienstleistungsmarketing

mehr.wert. für ärzte und apotheker
+ 43(0)664 460 16 35
office@mehrwertmarketing.at
www.mehrwertmarketing.at

geht unbesehen unter. Damit Sie nicht zu diesem Rest gehören, sollten Sie Ihre Veränderungen planvoll und strategisch angehen. „Change-Management“ heißt hier das Zauberwort: Sehen Sie sich um, welche Trends in Zukunft Bestand haben werden. Nehmen Sie sich bewusst regelmäßig Auszeiten, um sich Zukunftstrends und Zukunftsmärkte kreativ vor Ihr geistiges Auge zu führen und die Potenziale für Ihre Praxis zu entdecken.

Werte

Welche Ärzte bringen nun Ihre Praxis auf Dauer nach vorne? Das sind keine „Blender“, die neue Federn auf alte Hüte kleben. Das sind Ärzte, die nach inneren Leitmotiven und Werten handeln. Die ihre Hausaufgaben machen und nicht nur darüber nachdenken, wie sie ihre Praxis nach außen möglichst gut darstellen können. Die nicht nur den Umsatz, sondern auch die Unternehmenskultur und die Menschen, mit denen sie arbeiten, im Blick haben (siehe Kasten).

Kompetenz

Um Ihr Unternehmen Arztpraxis erfolgreich in die Zukunft zu führen, brauchen Sie also Mitarbeiter, die mit Herz und Verstand bei Ihnen und Ihren unternehmeri-

schen Zielen sind. Das bedeutet aber, dass Sie

- die Mitglieder Ihres Teams auch in emotionaler und sozialer Hinsicht wirklich führen und dafür Sorge tragen müssen, dass jeder aus dem Team sich optimal entwickeln kann und
- Mitarbeiter finden müssen, die die für Ihr Unternehmen und die zu besetzende Position passenden sozialen, emotionalen und fachlichen Kompetenzen mitbringen müssen.

Für beides ist wichtig, dass Sie nicht nur die harten, fachlichen Anforderungen der jeweiligen Position genau definieren. Emotionale Intelligenz, soziale Kompetenz und Empathie sind weitaus häufiger ausschlaggebend für den Erfolg als mancher vermuten würde.

Zukünftig anders

Lassen Sie sich nicht von Veränderungen schrecken, sondern sehen Sie sie als Chance, um sich und Ihre Praxis weiterzu-

Gemeinsam ans Ziel

Zu einer erfolgreichen Veränderung gehört, dass Ihre Mitarbeiter diese mittragen. Sie können die schönsten Visionen und Ziele haben – alleine werden Sie diese nicht umsetzen! Dazu brauchen Sie ein Team, das mit Begeisterung mitarbeitet. Und das bedeutet für Sie, dass Sie Spaß an der Innovation und Neugierde bei Ihrem Personal wecken müssen. Wenn allerdings, wie in einer Studie des Gallup-Instituts deutlich wird, neun von zehn Mitarbeitern keine emotionale Bindung zu ihrem Arbeitgeber aufbauen konnten, sind Spaß und Begeisterung leider Fehlanzeige – und damit auch das Engagement und die Toleranz gegenüber Veränderungen! Im Umkehrschluss bedeutet dieses Umfrageergebnis nämlich, dass ein Großteil der Führungskräfte die Mitarbeiter nicht dort „abholt“, wo sie stehen. Als Folge fühlen sich diese mit ihrer Arbeit alleine gelassen und ziehen sich emotional aus dem Unternehmen zurück.

entwickeln. Verfolgen Sie Trends nicht nur auf dem Markt, sondern auch in der Gesellschaft, um heute zu erkennen in welche Richtung es morgen geht. Nutzen Sie alles, was Sie von Ihren Mitbewerbern unterscheidet, zu Ihrem Vorteil. Seien Sie gerne und bewusst anders als die Konkurrenz. Nutzen Sie vor allem auch die Potenziale Ihrer Mitarbeiter und geben Sie ih-

nen die Möglichkeit, sich zu entwickeln – damit Ihr Team nicht nur fachlich, sondern auch emotional die Unternehmensziele mitträgt. Sehen Sie den Aspekt des Übergangs, werden Ihre Mitarbeiter das auch tun und Ihnen ohne Scheu in eine erfolgreiche Zukunft folgen. ■

www.mehrwertmarketing.at

- Professionelles Marketing für die Arztpraxis – gezielt und effektiv
- Seminare, Workshops und Schulungen für das erfolgreiche Unternehmen Arztpraxis

28./29.09. + 20.10.2012 Graz, Steirische Akademie für Allgemeinmedizin
09./10.11. + 01.12.2012 Wien, Kanzlei Leonhart & Leonhart

Geförderter Kompaktlehrgang „Die professionelle Arzt-Assistentin“
Das zuverlässige Erfolgsrezept für Ihr Praxisteam: 2 ½ Tage die sich auf alle Fälle lohnen

Förderung von 60% -70% der anerkannten Kurskosten möglich
+ 5 % Sonderbonus für Leser von HAUTNAH

Lehrgangsinhalte des 5teiligen Kompakttrainings:

- ✓ Kommunikation + Telefon - Visitenkarte Ihrer Ordination; der erste Eindruck zählt (2teilig)
- ✓ Der erfolgreiche Umgang mit schwierigen Patienten- Konflikte meistern, Konflikte nutzen!
- ✓ Zeit und Persönlichkeit - Typgerechtes Selbstmanagement im Alltag
- ✓ Souveränes Auftreten - beeindruckend mit Patienten umgehen

Förderung + Rabatt nützen und rasch anmelden! Begrenzte Teilnehmerzahl sichert hohe Betreuungsqualität. Kosten ohne Förderung + Rabatt: Euro 995,-/TeilnehmerIn
Unverbindliche Informationen und/oder Anmeldung: Tel: + 43 (0) 664 - 460 16 35
Viktoria Hausegger, mehr.wert für ärzte und apotheker, Wien
office@mehrwertmarketing.at; www.mehrwertmarketing.at