

## Change-Management

### Mut zur Veränderung



© photos.com

Abb. 1: Wer Erfolg haben will, muss bereit für Veränderung sein.

**Wer Erfolg haben will, muss bereit für Veränderung sein – das gilt in Zeiten wie diesen für Unternehmen ebenso wie für die Zahnärzte. Eine erfolgversprechende Veränderung muss jedoch progressiv und zielgerichtet ablaufen.**

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 inzuhalten und die eigene Einstellung, die eigenen Produkte, kurz: das „Unternehmen Zahnarztpraxis“ zu überdenken, wird mit dem Blick in den Rückspiegel nach vorne gerannt.

#### Differenzierung

Differenzierung wird immer wichtiger, denn gerade Zahnärzte 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 Neupositionierung und Neuausrichtung des Unternehmens Zahnarztpraxis 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, 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.

Welche Zahnärzte bringen nun Ihre



© Mediellenst

#### Viktoria Hausegger

Inhaberin Agentur  
mehr.wert.  
für ärzte und apotheker  
marketing, das gezielt bewegt  
[www.mehrwertmarketing.at](http://www.mehrwertmarketing.at)  
[office@mehrwertmarketing.at](mailto:office@mehrwertmarketing.at)  
0664/460 16 35  
wien

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

Praxiskultur 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 unternehmerischen 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 Ihre Praxis 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 defi-

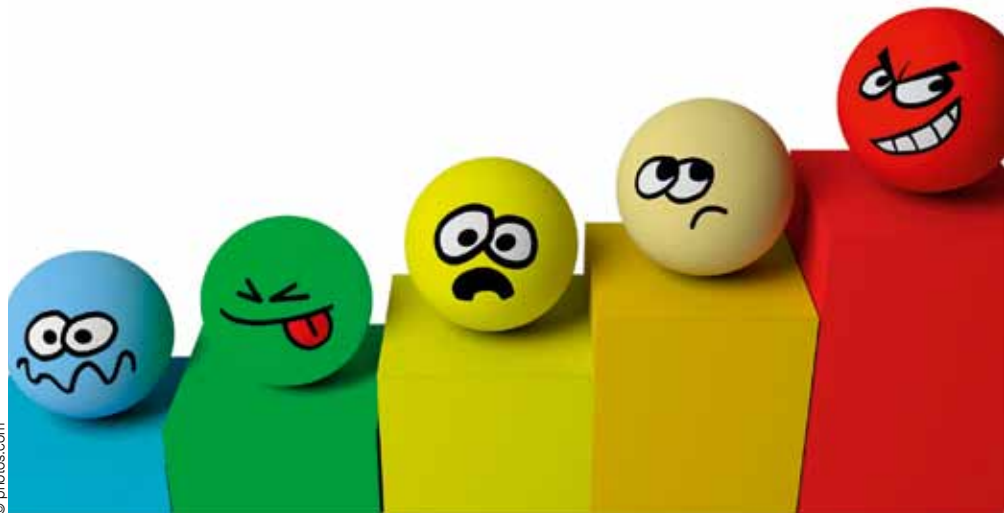


Abb. 2: Zu einer erfolgreichen Veränderung gehört, dass Ihre Mitarbeiter diese mittragen. Ein Großteil der Führungskräfte „holt“ jedoch diese nicht dort „ab“, wo sie stehen.

nieren. 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 weiterzuentwickeln. 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 Kollegen. Nutzen Sie vor allem auch die Potenziale Ihrer Mitarbeiter und geben Sie ihnen die Möglichkeit, sich zu entwickeln – damit Ihr Team nicht nur fachlich, sondern auch emotional die Praxisziele mitträgt. Sehen Sie den Aspekt des Übergangs, werden Ihre Mitarbeiter das auch tun und Ihnen ohne Scheu in eine erfolgreiche Zukunft folgen. ■

### 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.

mehr.wert.

für Ärzte und Apotheker  
marketing, das gesund bewegt

www.mehrwertmarketing.at

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

20. / 21.4 und 5.5. 2012 auch wieder in Wien!

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 der STOMATOLOGIE

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 nutzen 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](mailto:office@mehrwertmarketing.at); [www.mehrwertmarketing.at](http://www.mehrwertmarketing.at)