Viktoria Hausegger, Wien

Change-Management – Mut zur Veränderung

Differenzierung wird immer wichtiger.

Wer Erfolg haben will, muss für Veränderung bereit sein – das gilt in Zeiten wie diesen für Unternehmen ebenso wie für die Zahnarztpraxen. 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 (Zahn)-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 Leistungen, kurz: das „Unternehmen Arztpraxis" zu überdenken, wird mit dem Blick in den Rückspiegel nach vorne gerannt.

Foto: photos.com

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

Differenzierung

Differenzierung wird immer wichtiger, denn gerade (Zahn-) Arztpraxen zählen zu denjenigen Unternehmen, wo Leistungen 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 Arztpraxis 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 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; Ärzte, 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 Ihr Unternehmen und die zu

© Foto Wilke / Mediendienst.com

Viktoria Hausegger

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 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 der Mitbewerber. 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 Unternehmensziele mitträgt. Sehen Sie den Aspekt des Übergangs, werden Ihre Mitarbeiter das auch tun und Ihnen ohne Scheu in eine erfolgreiche Zukunft folgen. ■

Foto: photos.com

Abb. 2: Sie können die schönsten Visionen und Ziele haben – alleine werden Sie diese nicht umsetzen!

Korrespondenz:
Viktoria Hausegger
mehr.wert.
für ärzte und apotheker, marketing, das gezielt bewegt
www.mehrwertmarketing.at, office@mehrwertmarketing.at
Tel. 0664/460 16 35, wien

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, gerade neun von zehn Mitarbeitern eine 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
www.mehrwertmarketing.at
• Professionelles Marketing für die Arztpraxis – gezielt und effektiv
• Seminare, Workshops und Schulungen für das erfolgreiche Unternehmen Arztpraxis

Herbst 2011 auch wieder in Graz und Wien!
2 ½ Tage für Ihren Erfolg - das zuverlässige Erfolgsrezept für Ihr Praxisteam:

Geförderter Kompaktlehrgang „Die professionelle Arzt-Assistentin“
adäquater Zeitrahmen- maximaler Wissenstransfer

zusätzlich 5 % RABATT FÜR LESER DER STOMATOLOGIE

Die Erfolgskompetenz des Praxisteams wir immer mehr zum Wettbewerbsfaktor.

Lehrgangsinhalte des 5teiligen Kompakttrainings:

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

Termine:
23. + 24.09.+ 8.10.2011, Graz – STAFAM
21. + 22.10 + 12.11.2011, Wien - Kanzlei Leonhart & Leonhart

Förderung + Rabatt nützen und rasch anmelden. Begrenzte Teilnehmerzahl sichert hohe Betreuungsqualität. Förderung von 60% -70% der anerkannten Kurskosten möglich!
Kosten ohne Förderung: 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@mehwertmarketing.at; www.mehrwertmarketing.at