

# Strategische Praxisführung

*„Strategie“ – das klingt für viele Praxisinhaber nach den wohl kalkulierten Schachzügen von Großunternehmen. Zahnärzte, die in ihrer Praxis langfristig profitabel arbeiten wollen, kommen jedoch um eine tragfähige Strategie nicht herum.*

**Dr. Walter Schneider**

**W**as zunächst wie eine lästige Pflicht erscheint, kann sich allerdings schnell als unschlagbarer Vorteil entpuppen: Wer merkt, dass die eigene Strategie tatsächlich Früchte trägt, wird die Ausrichtung seines Praxismanagements künftig nicht mehr dem Zufall überlassen wollen. Der folgende Überblick stellt die wichtigsten Ansätze für eine erfolgreiche Strategiegestaltung vor.

Die Mehrzahl der deutschen Zahnärzte macht um den strategischen Teil ihres Praxismanagements immer noch einen großen Bogen. Fast alle Praxisinhaber ziehen es bisher vor, sich der Entwicklung von Markt und Praxis so zu stellen, wie sie sich täglich ergibt. Übergreifende, langfristig verbindliche Ziele und Visionen, an denen sich eine Strategie orientieren könnte, scheinen schwer zu definieren, vor allem angesichts der Dynamik des aktuellen Gesundheitsmarkts. Zielsetzungen sind jedoch für eine erfolgreiche Praxisführung unumgänglich. Wer als zahnärztlicher Unternehmer keine klaren Ziele definiert, bleibt erfahrungsgemäß immer unter seinen Möglichkeiten – sowohl fachlich als auch wirtschaftlich. Praxisinhaber, die ihre Marktchancen optimal nutzen und eine Praxisstrategie entwickeln wollen, sollten sich deshalb zunächst nach ihren eigenen Motiven und Zielen befragen. Denn nur eine an den eigenen Ansprüchen ausgerichtete Planung lässt sich erfolgreich in der täglichen Praxisarbeit umsetzen.

## „Was will ich erreichen?“

Um eine erfolgreiche Strategie entwickeln zu können, müssen die Zielsetzungen der Praxis

Hand in Hand mit der persönlichen Motivation des Praxisinhabers gehen. „Warum bin ich Zahnarzt geworden, was will ich erreichen?“ Diese Fragen für sich selbst eindeutig zu beantworten, ist für Praxisinhaber nicht einfach. Die Antworten und alle davon ausgehenden Entscheidungsprozesse sind jedoch maßgeblich für Erfolg oder Misserfolg der täglichen Praxisarbeit. Wer sich an einer ersten persönlichen Antwort versucht, wird sehen, dass es dabei neben einer klaren Motivation auch um die eigenen Fähigkeiten, fachlichen Schwerpunkte und Präferenzen sowie die von dort aus weiterführenden Fragen geht. Deshalb sollten die persönlichen Beweggründe für die Wahl und Gestaltung des Zahnarztberufs die maßgebliche Grundlage für die Praxisziele und die daran auszurichtende Strategie darstellen – ganz gleich, ob sie schon seit Jahrzehnten oder bei jüngeren Kollegen erst seit ein paar Monaten bestehen. Kollegen, die ihre eigenen Motive bei der Strategiegestaltung zu wenig berücksichtigen, um sich etwa an scheinbar allgemeingültigen Werten oder starren Systemvorgaben zu orientieren, werden schnell feststellen, dass ihre Strategie nicht den gewünschten Erfolg bringt: Die Erfahrung zeigt, dass eine Praxisstrategie ohne individuelle Werte spätestens an der mangelnden Umsetzbarkeit im täglichen Praxisgeschehen scheitert.

Das notwendige Wissen für die Entwicklung ihrer eigenen Strategie können Praxisinhaber künftig auch in speziell für diesen Bedarf entwickelten Weiterbildungsveranstaltungen erwerben. So bietet der von der solutio GmbH neu gegründete Veranstalter „Dr. Walter Schneider Team“ ab Frühjahr



## der autor:

**Dr. Walter Schneider** ist Zahnarzt mit umfassender Erfahrung aus eigener Praxis und Geschäftsführer der solutio GmbH, einem Unternehmen, das sich auf die Entwicklung und Anpassung von Software-Lösungen für den zahnärztlichen Bedarf spezialisiert hat.