



Mitarbeitermotivation

Identifikation mit den Praxiszielen



Francesco Tafuro



Matthias Krack

die autoren:

Francesco Tafuro

(Dipl.-Betriebswirt)

Geschäftsführer

und Leiter Filiale Nord

New Image Dental GmbH

Matthias Krack

(Dipl.-Psychologe)

Leiter Personalberatung

New Image Dental GmbH

Der generelle Wandel der Zahnarztpraxis zu einem marketingorientierten Dienstleistungsunternehmen gewinnt weiter an Bedeutung. Begriffe wie „Patientenorientierung“, „Service“ oder „Dienstleistung“, die früher unnötig schienen und oft skeptisch betrachtet wurden, sind in den letzten Jahren selbstverständlich und überlebenswichtig geworden.

Francesco Tafuro, Matthias Krack

Immer mehr Zahnarztpraxen passen sich diesem Trend an und entwickeln neue Wege der Patientenbetreuung und -bindung. Doch so ausgereift das strategische Vorgehen des Zahnarztes für die Entwicklung seiner Praxis heute auch in vielen Fällen ist – er benötigt für die Umsetzung von Praxiszielen die Hilfe seines Teams. Allein steht er auf verlorenem Posten, denn ein umfassender Praxiserfolg kann nur als Ergebnis eines funktionierenden Teamworks erreicht werden.

Veränderungen lassen sich nur gemeinsam bewältigen. Daher sollte der Praxisinhaber seine Mitarbeiterinnen frühzeitig mit ins Boot holen

und gezielt vorbereiten. Eine solche Vorbereitung hat neben einer rein informativen Komponente, die in aller Regel die Vermittlung der Ziele und des Umfangs der angestrebten Praxisentwicklung umfasst, auch eine psychologische Dimension. Es kommt darauf an, das Team mit dem Veränderungsprozess vertraut zu machen und Ängste und Widerstände abzubauen. Nur so wird es gelingen, die Mitarbeiterinnen emotional von den Zielen der Praxis zu überzeugen und die Bedeutung jedes einzelnen Teammitglieds in diesem Wandel zu dokumentieren. Ein Team, das sich auf diese Weise in den Veränderungsprozess einbezo-