

question and answers



mit Dr. Carla Benz

[TEIL 4]



[Q&A] Wie funktioniert das generationsübergreifende Arbeiten in einer Praxis und was können beide Jahrgänge – der ältere wie der jüngere – tun, um zu matchen und eine gemeinsame Linie zu verfolgen? Diesen Fragen geht unsere Autorin nachfolgend auf den Grund.

Einem älteren Kollegen wird viel abverlangt, wenn er einerseits von der nachfolgenden Generation als „überholt“ abgetan wird und sich gleichzeitig um ein konstruktives Miteinander bemühen soll. Unter solchen Umständen ist ein wertschätzendes Arbeiten kaum möglich und der ältere Kollege, womöglich der frühere Praxisinhaber, sollte in Erwägung ziehen, die Praxis lieber zu verlassen. Sind die Fronten weniger fest und beide Generationen grundsätzlich interessiert aneinander und bereit, den Praxisalltag engagiert miteinander zu gestalten, gibt es Tipps und Tricks, wie eine bereichernde Atmosphäre zwischen den Generationen entstehen kann.



Infos zur
Autorin

1. Nicht gegen- oder neben-, sondern miteinander

Treffen unterschiedliche Generationen aufeinander, gibt es häufig die zwei Positionen: „Früher war alles besser“ oder auch „Das haben wir immer so gemacht“ versus „Heute ist alles anders, moderner, digitaler“. Nur, wenn es den beteiligten Parteien gelingt, sich gleichermaßen aufeinander einzulassen und dem anderen seine Sichtweisen und Erfahrungen zuzugestehen, kann ein gemeinsames Arbeiten bestmöglich gelingen. Die junge Generation muss für sich klären: Bin ich bereit, von der Erfahrungsexpertise langjähriger Behandler zu profitieren, und kann ich Kompromisse eingehen? Dafür muss die Theorie von der Universität womöglich ein Stückweit zurückgelassen und dem Ablauf in der Praxis vertraut werden. Das Sich-zeigen-lassen einer Methode oder Arbeitsweise und die Möglichkeit, sich so von der Souveränität älterer Behandler etwas abzuschauen, trägt ein wahnsinnig großes Entwicklungspotenzial in sich – es wäre ausgesprochen bedauerlich, wenn dieses Potenzial nicht genutzt werden würde. Die ältere Generation hingegen muss sich zugestehen können, dass sich äußere Umstände verändern und Fortbestand nur durch Fortschritt, nicht aber durch Stillstand, gelingen kann. Das heißt im Klartext: Langjährige Behandler müssen sich ebenfalls auf einen Wissenstransfer einlassen und sich neuen Ansätzen, Tools und Vorgehensweisen der jüngeren Generation stellen. Nur so bleibt die Zahnmedizin relevant und zeitgemäß!

2. Vorsicht: Größere Emotionalität in Sicht

Wurde eine Übergabe mit Weiterbeschäftigung der älteren Generation vereinbart, sollte man sich stets bewusst machen: Wo Emotionen im Spiel sind, ist es auch mal schwierig, einen „klaren Kopf“ zu bewahren. Bei einer Praxisübernahme spielen unter Umständen große Emotionen eine Rolle:

- Vonseiten des Abgebers geht es hierbei um dessen „Lebenswerk“. Sein Blick auf das von ihm Erreichte ist immer auch mit der Erwartung bzw. Hoffnung verbunden, dass mit diesem „Lebenswerk“ weiterhin gut umgegangen wird. Gleichzeitig ist der Abgeber an bisherige Privilegien gewöhnt und fordert diese eventuell weiterhin ein. Zumindest bedarf es hier genauer sachlicher Absprachen, was neu gelten kann und eventuell anders geregelt werden muss.
- Vonseiten des neuen Praxisinhabers geht es neben dem Tagesgeschäft anfänglich vor allem auch um Risiken durch die Aufnahme eines großen Kredits. Viele, auch jene, die sich ohne Umschweife für eine Niederlassung entschieden haben, empfinden das Gründen als einen Sprung ins Ungewisse, der mit großen Verantwortungen verbunden ist. Durch diese Situation können Emotionen auch mal punktuell hochkochen.

3. Transparenz und Beratung auf Anfrage

Die ältere Generation sollte im Vorfeld grundsätzlich klar kommunizieren, wie sie sich ihre zukünftige Rolle in der Praxis konkret vorstellt. Nur so wissen auch die Nachfolger, worauf sie sich einlassen. Machen Sie es sich als ehemaliger Inhaber leichter, indem Sie das eigene Verantwortungsgefühl an Ihre Nachfolger abgeben. Die meisten Erfahrungen muss auch die junge Generation selbst machen. Halten Sie sich eher etwas zurück und signalisieren Sie Ihre Bereitschaft zur Beratung, aber akzeptieren Sie auch ehrlich, wenn diese nicht eingefordert wird.

Weitere Informationen von Dr. Carla Benz zu einer erfolgreichen Beziehungsgestaltung zwischen Behandler und Patient gibt es auf: tigertanz.com/tigergulasch

kuraray

Noritake

DIE KUNST, ALLES ZU VEREINEN.

KATANA™ ZIRCONIA BLOCK ÄSTHETISCH. STARK. SCHNELL.



 **KATANA™ Zirconia Block**

Stellen Sie sich oft die Frage, was ist wichtiger: Ästhetik oder mechanische Eigenschaften? **Der KATANA™ Zirconia Block ist unsere Antwort!**

Mit seiner hervorragenden Biegefestigkeit von 763 MPa und seinem integrierten Farb- und Transluzenzverlauf für eine noch höhere Ästhetik, bietet der Block neue begeisternde Ergebnisse, die so mit Lithiumdisilikat-Glaskeramik oder herkömmlichem Zirkonoxid nicht erreicht werden. Und im CEREC System dies alles auch in nur 35 Minuten. 15 Minuten fräsen und 18 Minuten sintern. Dies ist die Kunst, alles zu vereinen!

Probieren Sie es aus!




**MULTI
LAYERED**

BORN IN JAPAN

Kuraray Europe GmbH, BU Medical Products,
Philipp-Reis-Str. 4, 65795 Hattersheim am Main, Deutschland,
+49 (0)69-30 535 835, dental.de@kuraray.com, kuraraynoritake.eu