

# Rückbesinnung auf alte Werte

| Dr. Dr. Cay von Fournier

Bluff, Blasen, Pleiten – in unschöner Regelmäßigkeit lesen wir von Fällen, in denen Unternehmen scheitern, weil sie nicht ehrlich gewirtschaftet haben. Auf diese Fälle folgt ebenso regelmäßig die Ankündigung einer „Renaissance der Werte“, die dann regelmäßig ausbleibt. Zumindest in der Welt der Konzerne. Viele Zahnärzte indes pflegen ihre eigene Ethik der Pflicht und fahren damit sehr erfolgreich.

**A**bseits der öffentlichen Erregung über gewissenlose Blender und Zocker in der Konzernwelt arbeiten hierzulande viele Tausend Mittelständler, zu denen von der Strategie her auch Zahnärzte zählen, ehrlich, erfolgreich und vor allem pflichtbewusst. Über 90 Prozent der Unternehmen zählen zu den kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), und mehr als zwei Drittel der Arbeitnehmer sind hier tätig. Nicht die Zahlen stehen bei Mittelständlern im Mittelpunkt, sondern eine sehr eigenwillige Balance von emotionaler Zusammenarbeit und klarer Analyse, von visionärer Kraft und praktischer Intelligenz – im Kern getrieben von Werten und einem überaus starken Sinn für eine Tugend, die uns heute geradezu altmodisch vorkommt: die Pflicht. Das Ergebnis lässt sich auch für Zahnärzte ganz einfach zusammenfassen: Im Zentrum steht die Verpflichtung gegenüber Patienten, Mitarbeitern, Geschäftspartnern und – nicht zuletzt – gegenüber der eigenen Familie. Konkret heißt das Zuverlässigkeit, die Orientierung an der Aufgabe, Leidenschaft und Fleiß.

## Leistung muss mehr sein als Erfolgstheater

Leistung ist ein Wert, der in unserer Gesellschaft mehr als andere zählt. Wer erfolgreich ist, den bewundern wir für das, was er in seinem Leben geleistet hat, für seine richtigen Entscheidungen, für seinen unternehmerischen Weitblick. Den Erfolg lesen wir an den

Insignien des erfolgreichen Lebensstils ab: Haus, Auto, Urlaubsreisen, Outfit, gesellschaftliche Auftritte. Die Inszenierung des Erfolgs nehmen wir für den Erfolg selbst. Mehr noch: Wir lieben das Erfolgstheater! Umso schlimmer, wenn die Inszenierung als Bluff auffliegt: Das Geld für Haus, Partys und Urlaube floss aus undurchsichtigen Quellen, die Dissertation stammte nicht aus der eigenen Feder, und so weiter. Es ist müßig, die Namen zu nennen, die aktuell am Pranger der Medien stehen. Die Namen wechseln, die Vorwürfe bleiben gleich.

## Ethik braucht einen Diskurs

Was wir brauchen, ist ein neuer Blick auf die Spannungsfelder, die hinter den modernen Inszenierungen von Leistung, von Aufstieg und Niedergang stehen. Folgende Spannungsfelder sind im Hintergrund unserer Wirtschaft wirksam. Auch Zahnärzte kennen die Spannung zwischen

- Innovation und Tradition,
- Risiko und Sicherheit,
- Vertrauen und Kontrolle,
- Idealismus und Gewinn.

Eine wirklich werteorientierte Führung ist nur möglich, wenn sich Zahnärzte immer wieder bewusst machen, wie die Spannungsfelder aussehen, in denen sie sich bewegen. Auflösen lassen sie sich nicht! Heute mag es sinnvoll sein, eher in die eine Richtung zu entscheiden, morgen kann es wieder anders aussehen. Natürlich wäre es einfacher, wenn wir alles nach Schema F entscheiden könnten. Doch die Erfüllung unternehmerischer Pflicht ist naturgemäß nicht einfach, sondern eine große Herausforderung. Jeden Tag. Zahnärzte nehmen diese Herausforderung an und werden ihrer Verantwortung immer wieder neu gerecht. Die meisten erfüllen diese Herausforderung mit Bravour – aber mit großer Bescheidenheit, sodass die Öffentlich-

**Wir lieben das Erfolgstheater! Umso schlimmer, wenn die**

**Inszenierung als Bluff auffliegt. Das Geld für Haus, Partys**

**und Urlaube floss aus undurchsichtigen Quellen ...**



keit kaum Notiz davon nimmt. Wir sollten weniger nach der „Renaissance der Werte“ rufen und vielmehr die starke Haltung anerkennen, die in so vielen Praxen seit Generationen wirksam ist.

### Neustart in der Wertekrise

Was wir brauchen, ist eine neue Diskussion über Werte. Nicht das Nachbeten von Slogans, sondern wirkliche Auseinandersetzung: Warum bedeutet Leistung für uns alles? Welchen Preis bezahlen wir eigentlich für die maßlose Überbewertung dieses Wertes? Die sinnentleerte Floskel „Leistung muss sich lohnen“ muss wieder Sinn erhalten. Leistung, Freiheit, Verantwortung und Gerechtigkeit müssen wieder in Einklang kommen. Werte zeigen und verwirklichen sich oft erst im Moment einer Katastrophe. „Die Möglichkeit, derartige Einstellungswerte zu verwirklichen, ergibt sich immer dann, wenn sich ein Mensch einem Schicksal gegenübergestellt findet“, erklärt Viktor E. Frankl (1905–1997), Gründer der „Dritten Wiener Schule der Psychotherapie“. In diesem Augenblick komme es darauf an, „dass er es auf sich nimmt, dass er es trägt“ und „wie er es trägt“. Es geht um Haltung, um Tapferkeit und Würde selbst wenn alles verloren scheint. Und hier liegt unsere Chance: Wir brauchen Wertekrisen, weil wir in diesen Krisen unser eigenes Wertekorsett neu schneiden oder neu verschnüren können. In der Krise liegt immer die Chance für einen Neuanfang. Als Zahnärzte können wir uns neu die Fragen stellen:

- Welche echte Leistung ist die zentrale Triebfeder der Praxis?
- Mit welchen Werten ist diese Leistung verbunden?
- Daraus folgend: Welchen Beitrag will die Praxis für seine Kunden (Patienten/Mitarbeiter) leisten?

Dieser Nutzen sollte im Mittelpunkt der gesamten Geschäftstätigkeit stehen – nicht die Leistungsinszenierung der Praxis oder des Zahnarztes. Gelingt es, Werte wirklich balanciert zu leben, profitieren Zahnarztpraxen gleich mehrfach. Sie gewinnen:

- **Vertrauen**, und zwar sowohl von ihren Patienten wie auch von ihren Mitarbeitern;

- **Innovation**, denn aus einer starken Wertequelle sprudeln immer wieder neue Ideen für noch überzeugenderen Kundennutzen;
- **Motivation**, denn Mitarbeiter, die ihre Praxis als authentisch, gerecht und berechenbar erleben, leisten ihren Beitrag gerne;
- **Kontinuität**, denn ein Blick auf die Historie zeigt: Die Zahnarztpraxen, die in der X. Generation von einer Familie geführt werden, sind oft getragen von einer besonders starken Wertebasis;
- **Profit**: Je besser die Ergebnisse einer Praxis, desto größer ihr Spielraum für soziales, kulturelles und ökologisches Engagement – das wiederum Patienten und Mitarbeiter bindet.

Es gilt: Ohne Profit ist keine Ethik möglich, und ohne Ethik kein Profit. Wer hier eine klare Linie fahren will, muss als Zahnarzt vor allem Mut haben. Die Courage, eigene Wege zu gehen. Die Courage, Nein zu sagen, auch wenn alle anderen anders denken und handeln. Die Courage, sich gegen Gepflogenheiten zu stellen. Kurt Tucholsky hat dies einmal sehr schön auf den Punkt gebracht: „Nichts ist schwieriger und nichts erfordert mehr Charakter, als sich im offenen Gegensatz zu seiner Zeit zu befinden und laut zu sagen: Nein!“ Es ist an der Zeit konstruktiv „Nein!“ zu sagen. Es ist an der Zeit, sich mit Gegenentwürfen zu beschäftigen, und zwar differenziert, klar und ehrlich. Durch ein solches Verhalten riskiert man oberflächlich blaue Flecke, auf Dauer aber erhält man sich ein gesundes Rückgrat.



## kontakt.

### Dr. Dr. Cay von Fournier

SchmidtColleg GmbH & Co. KG  
 Felsenstr. 88, 9000 St. Gallen, Schweiz  
 Tel.: +41 71 2223055  
 E-Mail: info@cayvonfournier.com  
 www.cayvonfournier.com  
 www.schmidtcolleg.de

## Welcome to the **future** of dental implants



### IMPLANT PREMIUM SET

Patent Pending

einzigartiges Verpackungssystem mit allen wichtigen Elementen für eine Vielzahl von Operationen  
 speziell gestaltete Packart  
 Maximum an Komfort während der Implantation  
 frei wählbar zwischen verschiedenen Implantationsstrategien

### SATURN

Patent Pending

spezielles mittelkrestales „Flügel“-Gewinde mit erweitertem Durchmesser  
 besserer Knochenkontakt, höheres Einsatzdrehmoment für die Anfangsstabilität  
 Sofortimplantation und Sofortbelastung



### CORTEX Dental Implants Industries Ltd.

Manuela Baumgartner | Vertriebsleiterin  
 Bergstraße 2, 37447 Wieda  
**Mobile:** +49 (0) 160 96689253  
**E-mail:** baumgartner@winwin-dental.de  
 www.cortex-dental.com