



© Thinglass

Veränderungen in Zahnarztpraxen und anderen Organisationen dauern oft sehr lange. Zudem benötigen Change-Prozesse viel Aufwand und sind – trotz aller Bemühungen – meist nur wenig wirksam und kaum nachhaltig. Stellt sich die berechtigte Frage: Muss das wirklich so sein und bleiben? Oder gibt es eine Methode, Veränderungen in einer Zahnarztpraxis schneller und anhaltend zu steuern?



Please Change!

Uwe Techt

Jede Zahnarztpraxis hat in ihrer Geschichte bereits zahlreiche Veränderungen durchlaufen. Ob räumliche Umgestaltungen, personelle Wechsel oder neue gesundheitspolitische Vorschriften – aufgrund persönlicher Erlebnisse sind viele Zahnärzte davon überzeugt: Bis sich das Praxisteam wirklich verändert bzw. neue Gegebenheiten akzeptiert hat, vergehen oft Monate. Erfahrungswerte aber zeigen, dass große Veränderungen schneller realisiert und in der Folge davon erhebliche Verbesserungen bewirkt werden

können. Warum und wie das möglich ist, zeigt das System QuiStain[®]able Change.

QuiStain[®]able

Quick: Durch konsequente Fokussierung werden ungeahnte Reserven frei. Dies stärkt das Vertrauen in das neue Vorgehen. Die „schwere“ Anfangsphase gibt es nicht mehr.

Sustainable: Die Veränderung hat den Zweck, einen operativ wirksamen Regler zu installieren, der sicherstellt, dass

der Engpass nie überlastet wird, damit sich das System kontinuierlich verbessern kann.

Die gängige Meinung auf Basis vielfacher Erfahrung ist: Menschen sind gegen Veränderungen, sie widersetzen sich ihnen. Das stimmt, jedenfalls dann, wenn es sich bei der Veränderung für die Betroffenen um eine Verschlechterung oder Nichtverbesserung handelt oder dies befürchtet wird. Nicht nur die einzelnen Schritte, sondern die komplette Veränderung dauert dann viel länger als geplant,

ihre Wirkung kommt entsprechend später und ist zudem viel kleiner als prognostiziert. Dagegen wird eine Veränderung von den Betroffenen (Zahnarzt/-ärzte, Praxismitarbeiter, Patienten, externe Partner) begrüßt, wenn sie

- eindeutig eine signifikante Verbesserung aus Sicht der verschiedenen Betroffenen darstellt – in Bezug auf etwas, das zuvor als signifikantes Problem betrachtet wurde – und als solches erkannt wird;
- keine negativen Nebenwirkungen erzeugt, weder im Prozess der Veränderung noch in der durch die Veränderung geschaffenen neuen Situation;
- von den Beteiligten als umsetzbar betrachtet wird.

Dann ziehen in der Zahnarztpraxis alle mit und bestärken sich gegenseitig. Das Ergebnis ist eine schnellere Umsetzung und größere Wirkung. Aus den vorstehenden Überlegungen lassen sich einige zentrale Anforderungen an wichtige Verbesserungsinitiativen ableiten. Sind diese nicht erfüllt, entsteht Widerstand in der Praxis, der Durchlaufzeiten vervielfacht und Verbesserungswirkungen verkleinert.

Außerordentliche Ergebnisse

Die Verbesserungsinitiative muss signifikant bessere Ergebnisse im Praxisablauf bewirken, als ohne die Veränderung entstehen würden. Eine bedeutende Initiative, die nicht zu außerordentlich besse-

ren Geschäftsergebnissen führt, ist die Mühe nicht wert. Warum soll man sich anstrengen, wenn die Praxis sowie der eigene Arbeitsbereich anschließend nicht sehr viel besser dastehen? Außerdem besteht die Gefahr, dass zu schnell ein anderes Konzept eingebracht wird und dadurch die Veränderung „versandet“.

Kein Risiko

Die Verbesserungsinitiative muss risikolos sein. Weder während des Veränderungsprozesses noch in der durch die Veränderung erzeugten neuen Situation dürfen signifikante Risiken drohen. Sonst wäre es für alle im Praxisteam sicherer, nichts zu verändern.

Win für alle Beteiligten

Eine bedeutende Initiative, die Verlierer erzeugt, provoziert von Anfang an den Widerstand derer, die die Verlierer sein werden. Eine Initiative, die eindeutig für alle Beteiligten eine Verbesserung erzeugt, ermöglicht Zustimmung und aktive Mitwirkung. Nicht nur die Praxis als Ganzes, sondern auch die einzelnen Bereiche, die Mitarbeiter, die Patienten und Lieferanten sollen offensichtlich von der Veränderung profitieren und dies auch erkennen.

Einfacher

Die durch die Veränderungsinitiative zu erschaffende neue Situation muss sehr

viel einfacher sein als die vorherige Lösung/der vorherige Prozess. In der Regel sind die Mechanismen einer Zahnarztpraxis bereits recht komplex. Je komplexer ein System ist, umso mehr Aufmerksamkeit ist erforderlich, um es aufrechtzuerhalten. Nur was einfach und damit leicht und klar verständlich ist, hat eine Chance auf nachhaltige Umsetzung.

Umsetzung nimmt alle mit

Die Veränderungsinitiative ist so aufgebaut, dass sie die Beteiligten Schritt für Schritt mit „an Bord“ nimmt und „bei der Stange“ hält. Das ist am leichtesten zu erreichen, wenn alle Betroffenen eingebunden und für jeden Beteiligten sofort spürbare Verbesserungen erzeugt werden. Die beste Methode dafür ist, kleine, schrittweise Veränderungen durchzuführen, die jede für sich schnell deutliche Verbesserungen bewirkt – ohne dabei Nachteile zu erzeugen. So entsteht im Laufe des Veränderungsprozesses Vertrauen und die Bereitschaft, sich auch auf etwas größere Veränderungen einzulassen.

Kontakt

Uwe Techt

VITEM GmbH & Co. KG
Von-Siemens-Straße 1
64646 Heppenheim
Tel.: 06252 795307-0
uwe.techt@vitem.eu

ANZEIGE

VarioFocus² - Bessere Ergonomie bei fast allen Mikroskopen!



3250,- €*

(*zzgl. MwSt.)

Erhältlich auf:

www.hanchadent.com

HanChaDent⁺

the Plus in der Medizin- und Dentaltechnik

Das VarioFocus² Objektiv (PLAN/APO) ermöglicht einen deutlich größeren variablen Arbeitsabstand (250-400 mm) und sorgt für einen ungehinderten Zugang zur Operationsstelle, mehr Bewegungsfreiheit im Umgang mit den Instrumenten und maximale Übersicht. Zudem unterstützt das VarioFocus² den Zahnarzt bei seiner Aufgabe, er kann mehr und besser sehen, noch sicherer arbeiten, all das kombiniert für eine perfekte Ergonomie aufgrund seiner geringen Bauhöhe.

Das VarioFocus² Objektiv ist für alle gängigen Mikroskope wie Zeiss, Kaps, Leica, Global, EndoZoom, Zumax, iScope, Labomed und Seiler erhältlich.

HanChaDent

Medizin- und Dentaltechnik
Spenglerallee 7-9
04442 Zwenkau

Tel.: +49 34203 442145

Fax: +49 34203 442146

Mail: info@hanchadent.com

Web: www.hanchadent.com