

Gestalten Sie Ihre Zukunft konsequent!

| Dr. Dr. Cay von Fournier

In herausfordernden Zeiten voller Probleme braucht es Lösungen und die Kraft, diese auch umzusetzen. Voraussetzungen dafür sind mentale Stärke und Optimismus als gelebter Wert und körperliche Fitness, um den physischen Anforderungen auch gerecht werden zu können. Dies gilt für den behandelnden Zahnarzt ebenso wie für jeden einzelnen Mitarbeiter im Praxisteam und die Partner im Umfeld.



wusstsein) und mehr Managementfähigkeiten (= Kompetenz). Dies sind auch zwei der wesentlichen Bausteine des Praxiserfolgs gerade in schwierigen Zeiten: Management und Führung. Beides kann gelernt und optimiert werden. Drei Grundsätze können in der aktuellen Situation helfen, eine Zahnarztpraxis wirksamer zu führen:

1. Grundsatz: Kreativität = richtig entscheiden
2. Grundsatz: Kompetenz = richtig handeln
3. Grundsatz: Konsequenz = richtig leben

Kommen wir aber noch einmal kurz auf die besondere Eigenschaft der Gestaltungskraft (= Unternehmerenergie) zurück. Im deutsch-englischen Online-Wörterbuch findet sich als Übersetzung für dieses nicht alltägliche Wort der Begriff „creative power“. Wenn wir das 21. Jahrhundert gestalten und bei all den Herausforderungen unseren persönlichen, unternehmerischen und gesellschaftlichen Wohlstand erhalten wollen, so geht dies nur durch Kreativität.

Über Krisen wird derzeit viel gesprochen. Finanzkrise, Wirtschaftskrise, politische Krise. Überall ist das „K-Wort“ zu hören. Auch über den Wert einer Krise wurde bereits viel geschrieben. Letztlich ist jede Krise ein Weckruf, der die vielen Chancen herausstellt, die sich daraus ergeben, die aber viel zu wenig genutzt werden. Eine Krise bietet eine gute Möglichkeit, längst fällige Veränderungen zu bewirken, Innovationen umzusetzen, neue Strategien zu entwickeln, die Praxiskultur auf den Prüfstand zu stellen und Praxisstrukturen zu verbessern. Das Problem dabei ist: Die Angst und Scheu vor Veränderungen. Die Macht der Gewohnheit ist groß.

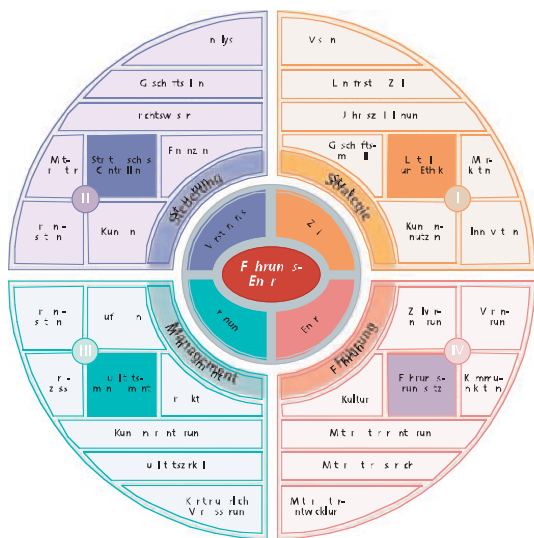
Zeiten des Wandels sind auch Zeiten der Veränderung

Eine Kraft ist dabei besonders wichtig: Die Gestaltungskraft, die aus der Unter-

nehmerenergie erwächst. Zukunft will gestaltet werden und das ist einer der großen Unterschiede zwischen „verwalten“ und „unternehmen“, zwischen „behandeln“ und „eine Praxis als Unternehmen führen“. Wenn es eine besondere Eigenschaft von Unternehmen gibt, dann den Willen zur Gestaltung und die unternehmerische Energie, diesen Willen auch umzusetzen. Daher ist ein guter Zahnarzt auch nicht automatisch ein guter Unternehmer und – leider auch umgekehrt – ein guter Unternehmer nicht immer ein guter Zahnarzt. Beides sind wichtige Aufgaben und zu beglückwünschen sind die Menschen, die beide Eigenschaften in einer Person vereinen. Aber die Realität sieht hin und wieder anders aus, gerade, wenn man die Möglichkeit hat, in viele mittelständische Unternehmen zu blicken. Auch in den Praxen bräuchten viele Zahnärzte mehr unternehmerische Energie (= Be-

Kreativität als entscheidender Wertschöpfungsfaktor

Aus der Kreativität entstehen nicht nur innovative Produkte, sondern auch innovative Dienstleistungen, innovativer Kundennutzen, Emotionalität und neue Formen des Service, neue Geschäftsmodelle und Partnerschaften, innovative Preissysteme, Organisationsfor-



men und Ideen, um Menschen zu begeistern – Kunden wie auch Mitarbeiter. Kreativität war zu allen Zeiten der eigentliche Motor des Fortschrittes. Ob wir uns die vielen Basis-Innovationen der letzten zwei Jahrhunderte ansehen (Lange Wellen der Kondratieff-Theorie) oder die kurzen Innovations-Zyklen der letzten zehn Jahre, immer spielt Kreativität die entscheidende Rolle.

Dabei ist es ein gängiger Irrtum, dass wir besonders kreativ in entspannten Momenten sind (die berühmten vier „B“ – Bett, Bad, Bus und Biergarten). Die Evolution hat bei uns Menschen ein ganz anderes Programm hinterlegt: Wir sind dann besonders kreativ, wenn wir uns anstrengen müssen. Unsere Kreativität ist dann am größten, wenn wir mit dem Rücken an der Wand stehen.

Kompetenz, oder wie Sie richtig handeln

Für richtiges Handeln benötigt man Kompetenz und diese auf mehreren Ebenen. Wir brauchen fachliche Kompetenz, denn ohne diese werden wir nicht die nötige Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen erzeugen können. Qualität ist eine notwendige Grundvoraussetzung, um überhaupt erfolgreich sein zu können. Ohne Qualität wird jede Zahnarztpraxis über kurz oder lang scheitern. Leider ist Qualität für sich allein nicht mehr ausreichend, denn ausschließlich Qualität führt nicht automatisch zum Erfolg. Zahnarztpraxen können heute trotz guter Qualität scheitern. Zur Kompetenz gehört aber auch noch die methodische, soziale und letztlich auch ethische Kompetenz eines Zahnarztes als Unternehmer. Kompetenz ist die Voraussetzung für ein erfolgreiches Unternehmen. Kompetenz nutzt nur wenig, wenn sie nicht auch konsequent angewendet wird, womit wir beim dritten Grundsatz wirksamer Führung wären.

Konsequenz, oder wie Sie richtig leben

Konsequenz bedeutet, die Herausforderungen anzunehmen und Verantwortung zu übernehmen. Das Wort setzt sich aus den beiden lateinischen Wörtern „cum“ und „sequi“ zusammen und bedeutet „mit“ „Folge“ oder als



Erfolge

[**Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen**]

Theoretisch müsste hier ein Werbetext stehen, der Ihnen erklärt wie Sie zur umsatzstärksten Praxis Deutschlands werden. Praktisch kümmern wir uns lieber darum, für Sie Qualitätszahnersatz aus dem eigenen Meisterlabor, einen individuellen Service und ein starkes Netzwerk bereitzustellen. So bieten wir Ihnen das solide Fundament, um neue Kunden zu gewinnen und Ihren Umsatz zu steigern.

dentaltrade, wir versprechen nur das, was wir auch halten können.

 **dentaltrade**[®]
...faire Leistung, faire Preise

freecall: (0800) 247 147-1
www.dentaltrade.de

„consequi“ einfach „folgen“. Etwas zieht eine Folge, also konkrete Maßnahmen und Handlungen nach sich. Gute und kreative Ideen, gepaart mit hoher Kompetenz sind wertlos, wenn sie nicht auch im Markt umgesetzt werden. Wenn wir uns z.B. eine besondere Dienstleistung überlegen, die für unsere Patienten/Kunden sehr nützlich ist, so entsteht dieser Nutzen erst, wenn er auch beim Patienten/Kunden ankommt. Und der Zahnarztpraxis nützt es erst dann etwas, wenn der Patient/Kunde auch bereit ist, dafür zu bezahlen. Nehmen wir ein konkretes Beispiel aus der Branche, aus welcher die Krise hervorgegangen ist. Die Dienstleister auf den Finanzmärkten, ganz gleich ob Banken oder Versicherungen, haben ihren Vertrauensvorschuss genutzt, um immer komplexere Produkte anzubieten. Das Ziel war die Jagd nach hohen Renditen, an der ja auch die Kunden beteiligt waren. Aber die Kunden haben die Produkte nicht verstanden und jetzt kommt das Entscheidende: Die Banken und auch die Versicherungen haben diese Produkte und die damit verbundenen Risiken auch nicht mehr verstanden. Wenn wir eine neue Leistung anbieten wollen, so hat dies vor allem mit Kompetenz und Transparenz zu tun, aber auch mit der Bereitschaft im Beratungsgespräch, diese zu leben. Das Beratungsgespräch der Zukunft muss anders sein als das der Vergangenheit. Aus Verkäufern müssen jetzt wirkliche Berater werden, die ihrem Namen Ehre machen und die Lust auf diese Form der Leistung haben. Mit Konsequenz Verantwortung zu tragen, entscheidet über die Umsetzung einer Strategie. Das gilt nicht nur für die Strategie, sondern beeinflusst auch direkt die Kultur einer Zahnarztpraxis, denn Werte sind nur dann wertvoll, wenn sie auch gelebt werden.

Probleme zu lösen, ist gut für das Geschäft

Betrachten Sie eine persönliche, unternehmerische oder auch gesellschaftliche Krise einmal mit den Augen eines Unternehmers. Wo es Probleme zu lösen gibt, gibt es auch immer große Chancen für gute Geschäfte. Wenn Sie dabei die Probleme Ihrer Patienten/Kunden besser lösen als andere, so ist dies eine gute Voraussetzung für neuen Praxiserfolg.

Denn Unternehmertum ist letztlich immer Problemlösung und dies gilt gerade auch in der Zahnarztpraxis. Daher geht es den guten Zahnärzten in erster Linie nicht um den Gewinn (entgegen aller betriebswirtschaftlicher Lehren), sondern um den Patienten/Kunden, dessen Probleme, dessen Wünsche. In guten Zeiten eher darum, Wünsche zu erfüllen und in schlechten darum, Probleme zu lösen. Seien Sie daher gerade jetzt Problemlöser für Ihre Patienten/Kunden. Zukunft braucht Gestaltungskraft, also die Lösung von Problemen mit mehr unternehmerischer Energie.

Gestaltungskraft...

... setzt unternehmerische Energie frei,
 ... nutzt die Kreativität des Menschen,
 ... investiert in den Menschen als Schlüssel nachhaltigen Erfolges,
 ... wird begleitet von Optimismus,
 ... bringt neues Denken und Entwicklung hervor,
 ... ist die Grundlage der Umsetzung neuer Ideen und Konzepte.

Nur durch neues Denken und konsequente Umsetzung lassen sich alte Probleme lösen! Damit kommen wir zum wesentlichen Punkt der Gestaltungskraft. Gestaltung birgt nicht nur das Wort „Kreativität“ in sich, sondern auch die Umsetzung der „Kreativität“ und damit die Tat. Von der Idee über die Tat zur umgesetzten Idee, das ist der Schlüssel des Erfolgs.

Um die Zukunft einer Zahnarztpraxis zu gestalten, braucht es daher vor allem die Umsetzungskompetenz und die Anwendung der Unternehmensführung, die vom Zahnarzt, der Führungsmannschaft und den Mitarbeitern verstanden werden sollte. Und die Praxis in der Praxis besteht ebenso, wie der Erfolg eines Zahnarzt-Teams, aus vielen Mosaiksteinen. Einzelne Erfolgsbeispiele oder außergewöhnliche Unternehmerpersönlichkeiten können hier zwar inspirierend sein, aber für die tägliche Praxis eines Zahnarztes sind sie in der Regel nicht sehr hilfreich. Denn Menschen sind unterschiedlich, ebenso wie Teams, Unternehmen, individuelle Situationen und Branchen es in verschiedenen Zeiten sind. Daher ist es nicht so entscheidend, den einen, ganz großen Wurf zu tätigen, die eine geniale Idee zu haben, sondern durch ein System mit ganz nor-

malen Menschen über einen langen Zeitraum ungewöhnliche Leistungen zu erbringen. Ein solches Führungssystem sollte praktisch sein und von jedem verstanden werden können, es sollte einfach sein, da die Herausforderungen komplex genug sind, es sollte auf Werten basieren, um nachhaltig zu sein und es sollte ganzheitlich sein, um dem umfangreichen Organismus einer Zahnarztpraxis auch gerecht zu werden.

Ein System, das diesen Anforderungen gerecht wird und den Mensch in den Mittelpunkt stellt, ist das System der „FührungsEnergie“ (also wirksame Führung), welches die Grafik verdeutlicht.

Egal, was wir in der Zukunft gestalten wollen, immer werden die fünf dargestellten Teile von entscheidender Bedeutung sein, egal, ob es sich um eine private, unternehmerische oder gesellschaftliche Herausforderung handelt.

1. Der handelnde Mensch muss energiereich und in Einklang sein (mittlerer Kreis) – Motivation.
2. Die Vision, Ziele und Strategie (das „Wie“ der Umsetzung) müssen klar sein – Klarheit.
3. Die Umsetzung muss gesteuert werden – Konsequenz.
4. Die Tätigkeiten müssen aufeinander abgestimmt sein – Organisation.
5. Ein Team muss jeden Tag aufs Neue gut zusammenarbeiten – Kooperation.

So wird aus der Motivation, die Zukunft gestalten zu wollen, auch die Kraft und Kompetenz, dies nachhaltig zu tun.

autor.

Dr. Dr. Cay von Fournier ist seit seinem 22. Lebensjahr Unternehmer. Zudem ist er Arzt und Trainer für Unternehmensführung. Der promovierte Mediziner und Wirtschaftswissenschaftler lernte vor 20 Jahren das Führungssystem „UnternehmerEnergie“ des SchmidtCollegs kennen und wendete es erfolgreich in seinem Unternehmen an. Seit 2002 ist er Eigentümer des SchmidtColleg und widmet sich ganzheitlicher Unternehmensführung und praktischem Gesundheitsmanagement.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.schmidtcolleg.de oder per E-Mail info@schmidtcolleg.de