



Prof. Dr. Thomas Sander

Recht oder Erfolg haben: Was ist Ihnen lieber?

Konflikte sind ein immanenter Bestandteil unseres Lebens. Sie entstehen immer dann, wenn unterschiedliche Interessen vorhanden sind und mehrere Menschen in einem System zusammenwirken. Wenn in der Sandkiste zwei Kinder spielen, aber nur eine Schaufel da ist, geht es los, und zwar lebenslänglich. Konflikte lassen sich also nicht vermeiden. Es ist nur die Frage, wie man damit umgeht.

Welche Konflikte sind in deutschen Zahnarztpraxen häufig anzutreffen?

Folgende Situationen sind typisch:

- Die Mitarbeiter tragen ihre Konflikte für alle spürbar in der Praxis aus.
- Der Praxisinhaber hat ein Problem mit einem oder mehreren Teammitgliedern.
- Zwei oder mehrere Praxisinhaber streiten sich über die Gewinnverteilung, die Zukunft der Praxis und vieles mehr.
- Der ausscheidende Zahnarzt will eine hohe Abfindung, die der verbleibende nicht bezahlen will.
- Der Praxiswert ist zwischen den Parteien strittig.
- Der vorgeschlagene Nachfolger passt dem verbleibenden Inhaber nicht.
- Der alte Chef ist zu dominant, meint der junge Kollege.
- Der „Juniorpartner“ fühlt sich vom „Alten“ ausgenutzt.
- Der ehemals nette Partner wird plötzlich unangenehm.
- Das Zahnarzt Ehepaar trennt sich und streitet darüber, wer in der Praxis verbleibt.
- Die geschiedene Ehefrau will mehr Geld, als die Praxis hergibt.

„Ich bin aber im Recht“

Es mag Situationen geben, in denen sich tatsächlich ein „Schuldiger“ ausmachen lässt, zum Beispiel, wenn Sie eine Person aus dem Team bestohlen hat. Dann ist es

einfach: Sie trennen sich von ihr. In den meisten Situationen ist die Frage nach dem „Recht haben“ aber sinnlos. Denn es gibt häufig nicht nur die eine Wahrheit, sondern die Wahrheit aus der Sicht von verschiedenen Menschen. Wie oft haben Sie es schon selbst erlebt: Ein befreundetes Paar streitet sich. Sie hören nur die Argumente der einen Seite und ergreifen vehement Partei für sie. Erst wenn Sie die Argumente der anderen Seite hören, weicht Ihre Position auf. Jetzt können Sie fundierter und klarer Stellung beziehen, und das auch nur deshalb, weil Sie nicht selbst im Konflikt stehen. Es gilt somit: Reden Sie – und hören Sie zu!

Recht oder Erfolg?

In der Regel ist der Prozess des „Recht bekommen“ mit viel Geld- und Nervenverlusten verbunden. Versuchen Sie, erfolgreich zu sein, indem Sie sich in die „Schuhe des anderen“ stellen, ihm zuhören und gemeinsam eine Konfliktlösung anstreben, von der beide wissen, dass sie nicht jedem in allen Punkten gerecht wird. Gut beraten ist der, der weiß, dass es die totale Gerechtigkeit nicht gibt. Wenn die Ehefrau meint, dass die Praxis mindestens 500.000 EUR wert ist und daher 250.000 EUR im Zugewinnausgleich haben möchte, der Praxisinhaber aber sicher ist, dass er bei einer solchen Zahlung Insolvenz anmelden muss, hilft oft nur ein erfahrener Mediator, der sich auf die Ökonomie von Zahnarztpraxen spezialisiert hat. Wenn dieser den Parteien nachvollziehbar erklärt, was der „Wert“ eigentlich ist und wie er erarbeitet wird, kann er hier wahrscheinlich einen guten Kompromiss aushandeln.

Recht bekommen ist teuer – Erfolg haben günstig

Egal welchen Konflikt Sie konkret im Zusammenhang mit Ihrer Praxis erleben: Nehmen Sie nach dem ersten Frust einmal die Sicht-

weise Ihres Gegenübers ein und versuchen Sie selbst, unter Beachtung Ihrer und seiner Bedürfnisse, eine Lösung zu finden. Und wenn das nicht geht, wenden Sie sich an einen erfahrenen Mediator. Die dadurch entstehenden Kosten sind gering gegenüber den Kosten eines ausgefochtenen Streits. Und: Ihr gefühles Recht bekommen Sie im Streit in den seltensten Fällen.

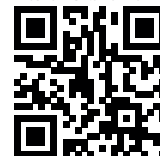
INFORMATION

Prof. Dr.-Ing. Thomas Sander
Öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen
Lehrgebiet Praxisökonomie
Medizinische Hochschule Hannover
Carl-Neuberg-Straße 1
30625 Hannover
Tel.: 0171 3271140
sander.thomas@mh-hannover.de
www.prof-sander.de

Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen



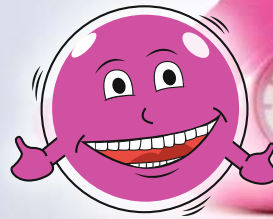
LACHGAS- SEDIERUNG



» Start in die nächste Generation – der **Baldus® Touch**.
Neue Dimension von Technik und Komfort.



**Next
GENERATION**



Nasen-
masken in
verschiedenen
Farben und
Düften zum
Entspannen!

BOUNCY BUBBLE

- + Hochentwickelte Technologien
- + Touch-Funktion mit intuitiver Bedienung
- + Brillante Bildschirmauflösung
- + Automatische Patienten-Dokumentation



Der Baldus® Touch vereint modernste Technik mit innovativen Features und ist die Weltneuheit bei den dentalen Lachgasmischern. Neuartige Menüfunktionen und Systemeinstellungen werden garantiert.

**MADE
IN
GERMANY**



Baldus Medizintechnik GmbH
Auf dem Schafstall 5 · 56182 Urbar
☎ +49 (0) 261 / 96 38 926 - 0
✉ info@lachgassedierung.de

www.lachgassedierung.de

