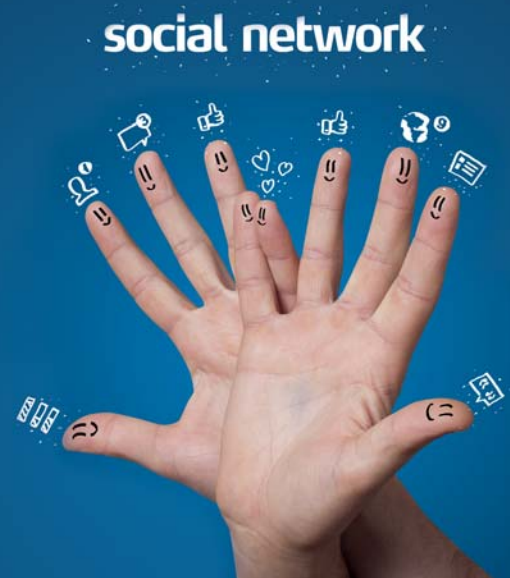


Warum es sich lohnt, sich in Netzwerken zu organisieren

| Christoph Döhlemann

Netzwerke sind heutzutage IN. Die Mehrheit der Menschen könnte sich ein Leben ohne Facebook und Co. nicht mehr vorstellen. Auch immer mehr Zahnarztpraxen versprechen sich von Kooperationen den großen Erfolg. Wie in der Natur, profitieren im Idealfall von derartigen Partnerschaften alle – oder keiner! Es will also wohl überlegt sein, mit wem man sich als Zahnarzt zu welchem Zweck zusammenschließt. Stimmen allerdings Thema und Beteiligte, lohnt sich das Engagement – heute und in Zukunft, denn die gehört längst dem Netzwerkgedanken.



Schon die Natur zeigt, dass soziale Verbindungen dabei helfen, als „Kleine“ das Fortbestehen generell zu sichern sowie nicht nur im Notfall gegen „Große“ bestehen zu können. So überleben auch Ameisen oder Erdmännchen nur, weil sie die Synergieeffekte einer Gemeinschaft für sich entdeckt haben. Bei den Erdmännchen kümmert sich z.B. ein Teil um die Nachkommen, während der andere Teil auf Nahrungssuche geht. Und auch dort jagt nur ein Teil, während der andere nach Feinden Ausschau hält. Die Beute wird dann gemeinschaftlich verzehrt. Arbeitsteilung par excellence in einer starken sozialen Verbindung. Jeder bringt sich ein, um gemeinsam erfolgreich(er) zu sein. Genau aus diesem Grund entstehen auch in der Wirtschaft immer wieder Partnerschaften, gehen Praxen Kooperationen ein, nehmen Zahnärzte an Netzwerken teil.

Balance zwischen Egoismus und Altruismus

Heute verbinden viele Menschen Netzwerke vor allem mit dem Social Media-Bereich. Diese Netzwerke jedoch dienen

in erster Linie dem Informationsaustausch. Natürlich lassen sich darüber auch Kooperationen steuern, allerdings bedingen erfolgreiche Partnerschaften mehr: Sie streben nach einem persönlicheren und tieferen Wissen voneinander. Entstehen kann diese Vertrautheit nur mit einem entsprechenden Kontingent an Zeit. Nur wer bereit ist, sich menschlich und zeitlich auf ein Netzwerk einzulassen, sichert den Aufbau, das Fortbestehen und den gemeinschaftlich langfristigen Erfolg. Ein weiterer Erfolgsfaktor ist neben dem mentalen Einbringen vor allem das miteinander Tun. Werden in einem Netzwerk Aufgaben verteilt, so wie bei den eingangs beschriebenen Erdmännchen, haben alle das Gefühl, etwas zum Gelingen beigetragen und die Leistung auch verdient zu haben. Netzwerke können also nur dann dauerhaft überleben, wenn jeder Beteiligte die Balance zwischen Egoismus und Altruismus findet. Noch tragfähiger werden sie, wenn zum Profit für jeden Einzelnen und der kleinen Gemeinschaft, auch noch ein Nutzen für die Gesellschaft hinzukommt. Eine solche unsichtbare Instanz

stabilisiert Netzwerke über viele Aspekte hinweg, sichert oftmals Mitgliederzahlen und macht das Ganze für Außenstehende noch reizvoller.

Breite Masse oder elitär?

Am Anfang war die Idee! Jedes Netzwerk entsteht, weil irgendwann einmal irgendjemand eine Idee hatte, davon, dass etwas entstehen könnte und dies gemeinsam vielleicht leichter und erfolgreicher anzugehen und umzusetzen wäre. Aktuell entspricht es durchaus dem Zeitgeist, in einem Netzwerk eine starke Dynamik zuzulassen. Je leichter der Zugang ist und umso einfacher Mitglieder das Netzwerk auch wieder verlassen können, umso höher die Chance des Wachstums. Allerdings umfasst dies nur den quantitativen Aspekt und ist qualitativ – so gewollt – nicht mehr steuerbar. Der Initiator schafft einfach eine Plattform, auf der sich Menschen mit gleichen Interessen und Werten treffen und austauschen können. Ist die Idee thematisch verdichtet, wird sich jedoch schnell die Spreu vom Weizen trennen. Über kurz oder lang werden sich nur noch jene

aktiv beteiligen, die – siehe Aspekt Egoismus/Altruismus – für sich einen Vorteil erkennen. Umgekehrt wird eine Gemeinschaft auch nur jene mit offenen Armen aufnehmen und behalten, die bereit sind, sich zum Wohle des Ganzen einzubringen. Die Alternative dazu ist ein eher elitäres Netzwerk, das strengere Aufnahmekriterien – bis hin zur persönlichen Empfehlung – besitzt, in dem Aufgaben aktiv verteilt und sowohl Rechte als auch Pflichten selbstverständlich erfüllt werden. Je nach Thema sollte der Initiator genau überlegen, welchen Maßstab er persönlich ansetzt und was er sich vom Netzwerk für sich selbst, die Mitglieder und die Gemeinschaft verspricht.

Vielfältige Synergien nutzen

Netzwerke entstehen immer dann, wenn Menschen oder Unternehmen Synergien nutzen wollen. Durch Kooperationen hofft man, etwas auf die Beine stellen zu können, was man alleine vielleicht nicht bewerkstelligen könnte. Allgemeine Zahnärzte arbeiten mit einem Implantologen, einer endodontischen Praxis, mit einem Laserexperten zusammen, um den bestmöglichen Behandlungserfolg für den Patienten sicherzustellen. Durch diesen Service und das interne wie externe Know-how will man aus der Masse herausstechen und als Experte wahrgenommen werden. In der Gemeinschaft kann man darüber hinaus oft nicht nur von Einkaufsvorteilen profitieren, es gelingt auch leichter, Vorhaben durchzusetzen.

Durch Synergieeffekte können Lobbys entstehen, deren Stimme erst dadurch wahrgenommen wird. Über den einzelnen Zahnarzt im Netzwerk, in und durch die starke Gemeinschaft sollen das unternehmerische und wirtschaftliche Umfeld, die Gesundheitspolitik, das Land und der Staat positiv beeinflusst werden. So können Netzwerke durchaus sittliche Eliten hervorbringen, die sich – ähnlich der Initiative „Ärzte ohne Grenzen“ – über die eigenen Interessen hinaus engagieren. Der Einsatz für die Gemeinschaft ist das höchste Ziel eines Netzwerks und grundsätzlich notwendig für ein langfristiges erfolgreiches Bestehen und Wirken.



kontakt.

Döhlemann. Training & Beratung

Am Tannenbergr 16
96129 Zeegendorf
Tel.: 0951 29726-0
Fax: 0951 29726-26
E-Mail: info@doehlemann.de
www.doehlemann.de

JANUAR-SPECIAL

Unsere erfolgreiche Januar-Rabattaktion der letzten Jahre wird fortgesetzt!

Wegen der großen Nachfrage erhalten Sie auf festsitzenden Zahnersatz aus unserem Hause noch bis zum 29.02.2012 **12 Prozent* Rabatt.**

* Es gilt das Auftragsdatum der Praxis. Das Angebot bezieht sich auf die aktuelle dentaltrade Preisliste für Zahnärzte. Diese Rabattaktion kann nicht mit anderen Angebotspreisen von dentaltrade kombiniert werden. Es sind somit maximal 12 Prozent Rabatt auf die Leistung zahntechnischer Arbeiten bis zum 29.02.2012 möglich.



[**Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen**]



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

