

Anleitung zu wichtigen Erfolgsaspekten – Die Praxis als Existenzgrundlage (5):

Zehn Gebote für die erfolgreiche Praxisführung

Die Rahmenbedingungen sind für alle Praxisinhaber gleich. Dennoch gibt es riesige Unterschiede zwischen den einzelnen Praxen, auch im wirtschaftlichen Erfolg. Dessen Hintergründe lassen sich in Einzelkomponenten zerlegen. Hiermit möchte ich Ihnen eine Anleitung zu wesentlichen Aspekten erfolgreicher Praxisführung anbieten (ohne Anspruch auf Vollständigkeit).

- Arbeiten Sie mit schriftlich formulierten Zielen. Wer nicht über seine Zukunft nachdenkt, hat keine. Erfolgreiche Menschen denken intensiv über Strategien nach, die sie zu ihrem Ziel führen. Verschaffen Sie sich ein Bild Ihrer idealen Zukunft und leiten Sie daraus planvoll die nächsten Schritte ab. Hierbei sind Konzentration auf das Wesentliche sowie Konsequenz die Schlüssel zu Höchstleistungen.
- Reden ist Silber, handeln ist Gold. Viele Worte für einfache Gedanken sind ein Zeichen von Mittelmäßigkeit. Nutzen Sie Ihre Zeit mit zielführenden Aktivitäten und vermeiden Sie Zeitverschwendung. Erfolg hängt ganz wesentlich mit Ausdauer, überdurchschnittlichem Arbeitszeiteinsatz und konzentrierter Arbeitsweise zusammen. Klar definierte Ziele geben hierbei die Richtung vor. Nicht zu handeln hat auch Konsequenzen. Dieser Aspekt wird häufig nicht mit der nötigen Klarheit erkannt. Das Aufschieben wichti-

ger Entscheidungen und Aktivitäten ist größter Hinderungsgrund für Erfolge.

- Bemühen Sie sich um ständige Verbesserung. Das Bessere ist der Feind des Guten. Fordern Sie Ihre Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen auf, Verbesserungsvorschläge zu unterbreiten. Seien Sie ständig bestrebt, Ihre Persönlichkeit weiter zu entwickeln. Lesen Sie, besuchen Sie Fortbildungen, treffen Sie interessante Menschen. Wagen Sie etwas. Haben Sie keine Angst vor Rückschlägen. Diese sind untrennbar mit Erfolg verbunden.

- Suchen Sie nicht die Fehler bei anderen, kehren Sie vor der eigenen Tür. Der Chef allein trägt die Verantwortung für Erfolge und Misserfolge. Viele Entscheidungen sind auf lange Sicht falsch. Die Bereitschaft, auch mal zuzugeben, dass man unrecht hatte, ist wesentliche Voraussetzung dafür, Potenziale voll nutzen zu können. Es liegt in Ihrer Hand, was aus Ihrer Praxis wird. Entscheidend sind



Die Autorin dieses Beitrags, **Maïke Klapdor** (Jahrgang 1968), Havixbeck, ist Bankfachwirtin. Sie verfügt über zehnjährige Berufserfahrung als Kreditanalytikerin bei der Deutschen Bank und der Commerzbank, seit 1994 mit Schwerpunkt Arzt-/Heilberufers-Finanzierungen. Ende 2002 hat sie sich für den Schritt in die Selbstständigkeit entschieden. Ihr Unternehmen Klapdor Dental-Konzepte GmbH ist spezialisiert auf die Existenzsicherung von Zahnarztpraxen.

persönliche Charaktermerkmale, Bildungsstand sowie medizinische und unternehmerische Fähigkeiten.

- Führen Sie Ihr Team menschlich und effizient. Nutzen Sie Ihren vollen Delegationsspielraum aus. Arbeiten Sie neue Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen intensiv ein und lassen Sie sie anschließend eigenverantwortlich arbeiten. Stehen Sie hinter Ihren Leuten, reden Sie mit Ihnen und haben Sie ein offenes Ohr für deren Anliegen. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist es besonders wichtig, eng beieinander zu stehen.

- Definieren Sie Ihre Werte und leben Sie diese vor. Wer Wasser predigt und Wein trinkt, wirkt unglaubwürdig. Seien Sie berechenbar, vertrauenswürdig und kompromisslos aufrichtig gegenüber Ihren Mitmenschen. Alle wertvollen Beziehungen basieren auf Vertrauen. Menschen mit Charakter öffnen sich Tür und Tor.

- Nutzen Sie Ihre Stärken und folgen Sie Ihren Überzeugungen. Spezialisierten Praxen geht es wirtschaftlich vergleichsweise deutlich besser als denen mit Komplettangebot. Bauen Sie ein Profil auf, welches Ihren Leidenschaften entspricht. Bereiche, in denen Sie talentfrei agieren, gehören nicht in das Leistungsspektrum Ihrer Praxis.

- Versuchen Sie, Ihre Praxis mit den Augen des Patienten zu sehen. Wichtig ist die bestmögliche Einstellung auf die Bedürfnisse des Patienten. Erspüren Sie den „Herzschlag des Patienten“, nehmen Sie diesen auf und geben Sie Ihrer Praxis eine emotionale Seele. In Kombination mit perfekter Serviceleistung des gesamten Praxisteam ergibt sich das ideale Umfeld für die Etablierung von Privatleistungen. Eine kontinuierliche Steigerung von Privatleistungen ist für das langfristige Überleben jeder Praxis alternativlos.

- Bemühen Sie sich um eine positive Lebenseinstellung. Halten Sie sich fern von Leuten, die nur jammern und schlechte Laune verbreiten. Jeder hat irgendwann gravierende Probleme. Entscheidend ist, wie Sie damit umgehen. Kalkulieren Sie Rückschläge grundsätzlich mit ein, nehmen Sie jedes Problem als Herausforderung konstruktiv an.

- Und zum Schluss: Gehen Sie fürsorglich mit sich selbst um. Achten Sie auf Ihre Gesundheit, lassen Sie aber auch Lebensfreude und Abenteuer nicht zu kurz kommen. Wer viel leisten muss, darf auch mal ohne Reue genießen. „Die besten Ärzte der Welt sind Dr. Essen, Dr. Ruhe und Dr. Fröhlich“ (Jonathan Swift).

Alles leichter gesagt als getan? Stimmt. Aber das Bemühen lohnt sich. Schon kleine positive Veränderungen in Ihren Gewohnheiten werden sich nachhaltig lohnen.

Der nächste Fachbeitrag beschäftigt sich mit dem Thema „Controlling in der Zahnarztpraxis“.

**Maïke Klapdor,
Havixbeck** ■