

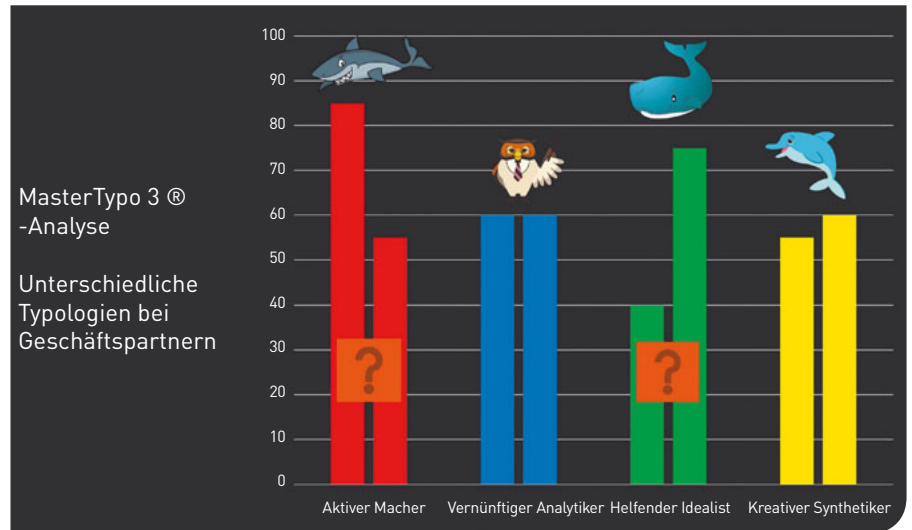
Existenzgründung mit Partnern

Schon mal an Mediation gedacht?

Gründungen von Praxisgemeinschaften, BAG oder MVZ liegen voll im Trend. Am Anfang ist dabei alles Begeisterung pur. Die Gründer stecken die Köpfe zusammen, führen Verhandlungen mit Banken und Lieferanten. Rechtsanwälte und Steuerberater werden konsultiert. Räumlichkeiten werden gesucht und eingerichtet. Mitarbeiter werden rekrutiert oder vorhandene Teams umstrukturiert. Die Marketingmaschine wird in Gang gesetzt. Und dann geht es endlich los. Doch oft tritt schon nach kurzer Zeit Ernüchterung ein. Die Spannungen unter den Geschäftspartnern nehmen zu. Der Erfolg bleibt hinter den Erwartungen zurück. Aus dem Miteinander wird ein Nebeneinander oder gar ein Gegeneinander.

Warum scheitern zwei von drei Kooperationen früher oder später?

Die Hauptursachen liegen Studien zufolge fast immer im menschlichen Bereich. Die Gründe dafür sind vielfältig: die Familie zieht nicht mit, die Kommunikation ist schlecht, die Aufgabenverteilung ist mangelhaft. Konsensfähigkeit? Reflexion? Führungskompetenz? Fehlanzeige! Die wahren Gründe liegen meist deutlich tiefer. Unterschiedliche Wertesysteme, eingefahrene Denkmuster und konträre Typologien führen letztendlich zum Nebeneinander oder gar zur Trennung der Geschäftspartner. Am Anfang wurde vieles berücksichtigt: Finanzplanung, Standortwahl, Praxisedesign, technische Ausstattung. Alles wurde gut und sinnvoll geplant. Die menschliche Komponente aber wurde völlig außer Acht gelassen.



Man dachte, man kenne sich gut. Man hielt den Anderen für den idealen Geschäftspartner. Man hat ja schließlich mal zusammen studiert, ist gut befreundet, gehört zur Familie, war bereits zwei Jahre in der Praxis des Einen angestellt usw.

Welche Möglichkeit gibt es, um die Erfolgsquote zu erhöhen?

Unter Prophylaxe verstehen wir alle Maßnahmen zur Vorbeugung, Früherkennung und rechtzeitiger Behandlung von Krankheiten. Im Kooperationsfall heißt diese Krankheit „Scheitern“. dent-MEDIATION als Kooperations-Prophylaxe konzept kommt deshalb frühzeitig vor dem Gründungsbeschluss zum Einsatz. Es kann aber auch in funktionierenden Kooperationen eingesetzt werden, um sie noch erfolgreicher zu machen. Die Basis bildet dabei zunächst das Einzelcoaching. Dabei wird mit den Gründern/ Geschäftspartnern unter anderem das

Wertesystem, die Authentizität und das Konfliktverhalten analysiert. Abschließend wird das Umfeld der Unternehmer beleuchtet, Familie, Verhalten, Zugehörigkeit, Ziele usw. Es geht darum, Transparenz und Klarheit für die Sache zu bekommen. Will ich das eigentlich wirklich, was ich da vorhabe? Passt das überhaupt zu mir? Was gewinne ich? Was verliere ich? Was sind die Konsequenzen? Was brauche ich evtl. noch an neuen Fähigkeiten (z. B. Führungskompetenz)? Wer oder was blockiert mich noch? Wo lauern Gefahren? Coaching bietet dabei die große Chance, vorab positive Veränderungsarbeit zu leisten. Nach dem Einzelcoaching führen die Gründer mit dem Coach/Mediator ein gemeinsames präventives Gespräch. Hier erfolgt der Austausch untereinander und der Abgleich der Erkenntnisse aus den Einzelcoachings. Dadurch weiß man besser, wie der Andere wirklich „tickt“.

So können z. B. zukünftige Aufgabenverteilungen nach den Stärken des Einzelnen festgelegt werden. Wer führt das

Personal? Wer übernimmt das QM? Wer macht die Außendarstellung? Wer sondiert den Markt auf Innovationen? Wie werden wir mit zukünftigen Konflikten umgehen? Was müssen wir noch persönlich lernen? Wie machen wir unser Vorhaben öffentlich? Wer sagt es wie und wann dem Team?

Im ungünstigsten Fall erkennen die Gründer, dass die Unterschiede in den Denkmustern und Charakteren momentan einfach zu groß sind. Dann ergibt eine Kooperation aktuell eben keinen Sinn und es ist besser, vorerst die bisherigen Wege zu gehen. Gleichzeitig ist die Suche nach Alternativen zu diesem Zeitpunkt noch möglich. Durch die gewonnenen Erkenntnisse kann ein absehbares Scheitern verhindert werden. Ohne

finanzielle, emotionale und gesundheitliche Schäden für alle Beteiligten.

Zusätzlich ist ein Teamcoaching, bzw. kommunikative Begleitung während des Gründungsprozesses sinnvoll. Denn wenn vorhandenes oder neues Personal nicht richtig abgeholt und einbezogen wird, sind Konflikte vorprogrammiert. Die Kosten für einen anfänglichen Performanceverlust können dabei enorm sein.

Zusammenfassung

Konflikte lassen sich im beruflichen Miteinander als Geschäftspartner nicht vermeiden. Sie gehören sogar dazu, um sich weiterentwickeln zu können. Wichtig ist jedoch eine menschlich-emotionale Vor-

bereitung auf die „Unternehmer-Ehe“. Eine solche Investition lohnt sich auf jeden Fall. Denn sie erhöht die Chance, langfristig und erfolgreich im Miteinander zu agieren. Weitere Infos zu DENT-MEDIATION erhalten Sie beim Autor.



Andreas Fink
COACH.dental
Im Kirchfeld 9, 65510 Idstein
E-Mail: fink@coach.dental



Kompetent. Unterhaltsam. Weiblich.



DENTISTA WISSENSCHAFT | PRAXIS | LEBEN

4 Ausgaben im Jahr € 48,-

Ihre Vorteile

- Für Frauen interessante Themen der Zahnmedizin werden in kurzen, informativen Beiträgen diskutiert. Tipps zur Praxisorganisation und Infos über die Zahnmedizin hinaus laden zum Schmöckern ein.
- Als Organ des Dentista e.V. berichtet die Zeitschrift exklusiv von der Verbandsarbeit.
- Kostenloser Online-Zugang mit Recherchemöglichkeiten unter: dentista.quintessenz.de
- Kostenloser Zugang zur „Quintessence Journals“ App: für iPad und iPhone: für Android:

