

Life Art Management: 20% wirtschaftliches Wachstum!

20% wirtschaftliches Wachstum!

Die Rede ist von einer Arztpraxis. Einer Praxis geführt von einem Allgemeinarzt und seinem kleinen Team.

Die Ausgangssituation:

Eine Arztpraxis in einer norddeutschen Stadt in einem Stadtteil, der nicht als der Angesehendste dieser Stadt gilt. Die ärztliche Versorgung sehr gut. Das Angebot für die Patienten: befriedigend. Die Änderungen in der Gesetzgebung hatten auch dieser Praxis schwer zugesetzt. Die unzufriedenstellende Situation wirkt sich auf Belegschaft und Patienten aus. Die Patientenbesuche gehen zurück, Arzt und Mitarbeiter sind gefrustet.

Ein Umdenken war notwendig.

Die Vorgabe an uns:

- alltagstaugliche Veränderungsschritte
- in der Geschwindigkeit für alle Beteiligten umsetzbar
- der Kostenaufwand darf keine zu große zusätzliche Belastung sein.

Erster Step: Erarbeitung einer Praxisvision. Wo soll es hingehen? – Die Praxis der Zukunft.

Parallel dazu: laufende Begleitung des Arztes und Teamleitung im persönlichen Prozess des Umdenkens. Zugegeben, kein einfaches Unterfangen. Schließlich sind Ärzte, bei allem Respekt, einen gewissen Status gewohnt und der Sprung vom Arzt zum ärztlichen Dienstleister mit Kunden statt Patienten, eine große Herausforderung.

Aber: bereits nach kurzer Zeit waren erste Veränderungen sichtbar und spürbar. Sowohl in der optischen Darstellung der Praxisräume als auch im Auftritt und Miteinander der Menschen im Haus. Entspannung wurde spürbar.

Langsam gewannen die persönlichen Vorstellungen von der **Praxis der Zukunft** an Raum und begannen zu wirken. Im Umgang mit den Kunden vollzog sich ein langsamer aber stetiger Wandel. Das Selbstbild veränderte sich.

Jeden Tag gewinnt die Vision im Zuge der Strategieentwicklung und der persönlichen Prozesse an Struktur und Klarheit.

1,5 Jahre nach dem ersten Gespräch war es auch an den Zahlen ablesbar. **20% mehr Kunden, und abrechenbare Honorare – mit wachsender Tendenz.**

DER WEG HAT SICH GELOHNT.

Die Kunden kommen gern und die Faktoren der Kundenbetreuung haben sich verändert. Und obwohl der Fokus nicht auf *mehr* Kunden sondern auf *mehr Qualität* in der Betreuung liegt, wächst die Zahl der Kunden stetig an. Weitere Schritte: Es ist immer noch viel zu tun und es bleibt ein aktiver Prozess. Unsere Impulse in das System aber werden seltener und dezentrierter. Die Menschen im Haus begleiten wir weiterhin und freuen uns mit ihnen über die neuen Entwicklungen!

FAZIT: Wer sich traut tatsächlich umzudenken, macht sich frei von Abhängigkeiten und trifft gesündere Entscheidungen. – Für alle Beteiligten! Ohne Entlassungen! Sondern im Gegenteil: Mit viel mehr menschlicher Umsicht und im Hinblick auf eine gemeinsame Zukunft, die Freude macht und physisch, psychisch und wirtschaftlich gesund ist!

Es grüßt Sie herzlich Ihre Brigitta Jellenko

Buchholz, im Sommer 2007

Diese Entwicklung ist auch in Ihrem Unternehmen möglich! Sprechen Sie uns an!