

## 1 Die Magnetpraxis

Stellen Sie sich einmal vor, Ihre Praxis würde auf Menschen anziehend wirken. Patienten, Mitarbeiter/innen, Banken, Industrie, Handel, Dentallabore – schlichtweg jeder würde positiv über Sie und Ihre Praxis sprechen. Sie würden die Menschen wie ein Supermagnet anziehen.

Welchen Zuwachs an Freude an Ihrer Berufung hätte das zur Folge, wie würde sich der Gewinn Ihrer Praxis entwickeln? Ich spreche hier ganz gezielt vom Gewinn und nicht vom Umsatz. Sie haben sicherlich schon oft von Ihren Kollegen gehört, dass in den vergangenen Jahren zwar die Umsätze gestiegen sind, aber auch die Kosten und der Zeiteinsatz. Unterm Strich bleibt weniger als zuvor.

Die Magnetpraxis, die wir in diesem Buch betrachten und durchleuchten, erlebt etwas ganz anderes. Sie verzeichnet steigende Gewinne mit Patienten, die großen Wert auf die vertrauensvolle Atmosphäre legen, die auf die Empfehlungen des Praxisteam eingehen, aktiv an ihrer Gesundheit arbeiten, pünktlich ihre Rechnungen bezahlen und überall von Ihrem Praxisteam schwärmen. In der Magnetpraxis gibt es ständig Anfragen von Patienten, die endlich eine Zahnarztpraxis wünschen, in der sie genau das erhalten, was sie von den Empfehlern hören.

Die Magnetpraxis verfügt über ein freundliches und zuvorkommendes Praxisteam, in dem die Mitarbeiter/-innen mit ihrem Chef eigenverantwortlich die Praxisziele fixiert haben und sie tagtäglich mit Freude umsetzen. Es gibt beständig „Blindbewerbungen“ von genau solchen Mitarbeiter/-innen aus anderen Praxen, die gehört haben, welche Stimmung in der Magnetpraxis herrscht und mit welcher Freude dort gearbeitet wird. Möglicherweise gehören auch Sie zu den Behandlern, die in den vergangenen Jahren mehrmals von kostbaren Mitarbeiterinnen die frohe „Schwangerschaftsbotschaft“ erhalten haben. Wir sind uns sicherlich einig, es ist wichtig und

schön, wenn neue Erdenbürger das Licht der Welt erblicken, für Sie und Ihre Praxis bedeutet es jedoch zunächst Stress. Wie gut, wenn Sie aus den zahlreichen Bewerbungen, die bereits vorliegen, die passende Mitarbeiterin auswählen können.

Die Magnetpraxis genießt überall einen guten Ruf. In der Management-sprache auch Stakeholder Management genannt. Auf diese Fachausdrücke soll in diesem Buch aber gezielt verzichtet werden. Es soll leicht verständlich sein und zum direkten Umsetzen des Gelesenen anregen und nicht eine ferne Dimension beschreiben, die unerreichbar und fremd erscheint.

Der gute Ruf der Praxis erstreckt sich über Kieferchirurgen, Kliniken, Dentallabore, Dentalhandel, Dentalindustrie, die örtlichen Dienstleister, Banken, Vereine – einfach alle Menschen Ihres Umfeldes. Was könnte wohl entstehen, wenn irgendwo in Ihrem Einzugsgebiet über vertrauensvoll praktizierte Medizin, guten Service, freundliche Teams oder einfach über Gesundheit und schöne Zähne gesprochen und sofort Ihr Name fallen würde?

Möglicherweise hört sich all das an wie ein Märchen. Es sei Ihnen versichert: Dieses Buch hat keinerlei Parallelitäten mit den Geschichten der Brüder Grimm. Die Inhalte entstanden aus den Erfahrungen mit weit mehr als 2000 zahnärztlichen, oralchirurgischen und MKG-chirurgischen Praxis-teams. Aus der Coachingarbeit mit mehr als 100 Praxen und den Erlebnissen einer langjährigen Tätigkeit als Verkäufer, Fachdemonstrator, Trainer und Coach.

Die Magnetpraxis ist kein Hexenwerk, es gibt sie nicht zu kaufen und sie muss ständig weiterentwickelt werden. Es ist eine riesengroße Herausforderung, sie tagtäglich zu leben und sie kostet Kraft und vor allem Veränderungswillen. Zudem fordert sie eine ständige Reflexion des eigenen Tuns und kann nicht auf andere übertragen werden.

Der Lohn ist gigantisch.