





# Vorausschauend planen: das Zukunftsbild Ihrer Praxis

Planung: Die Zukunft der Ordination aktiv gestalten – wohin soll es mit dem Unternehmen Tierarztpraxis gehen? Ein Zukunftsbild gibt Klarheit – auch für die Assistentinnen.

VON VIKTORIA HAUSEGGER

Die zukünftige Entwicklung einer Tierarztpraxis bewegt Sie als Praxisinhaber – aber ebenso sehr auch Ihre Assistentinnen. Damit verbunden stellt sich für selbige die Frage: Was ist meine Rolle bei der Gestaltung der Zukunft?

Wenn Tierärzte neue Pläne für die Zukunft des Unternehmens schmieden, binden sie oft ihre Assistentinnen nicht oder zu wenig in den Planungsprozess ein. Wenn sie schließlich ihre Pläne darlegen, ernten sie oft fragende oder staunende Gesichter. Was oft fehlt, ist das darüberstehende Zukunftsbild für die Praxis, in dem Klarheit herrscht:

- Wo stehen wir derzeit?
- Wo wollen wir hin?
- Wie wollen wir das erreichen?

**Zielrichtung festlegen** Diese Fragen gilt es auf einer Seite in einem attraktiven Zukunftsbild zusammenzufassen. Wenn dieses Zukunftsbild überzeugend vom Praxisinhaber vertreten wird, so kann das erstaunliche Kräfte und Potenziale in der Organisation mobilisieren. Es lohnt sich also, Zeit für die Formulierung der angestrebten Ziele zu investieren. Die darauf aufbauende Strategie kann dann immer wieder auf dieses Zukunftsbild als Orientierung zurückgreifen. Das Ziel vor Augen, lassen sich auch Entscheidungen im Hier und Jetzt leichter fällen.

**„Wenn Tierärzte neue Pläne für die Zukunft des Unternehmens schmieden, binden sie oft ihre Assistentinnen zu wenig ein.“**

**Mögliche Inhalte eines Zukunftsbildes** Es gibt einige Themenbereiche, die für die Zusammenfassung in einem Zukunftsbild für Ihre Praxis wichtig sind. Für jeden Bereich kann man Fragen formulieren, die dazu anregen, klare und prägnante Aussagen zu formulieren. In der Folge sind ein paar derartige Fragen als Beispiele angeführt, die natürlich nicht alle für Ihr Unternehmen Arztpraxis passend sind – sammeln Sie das, was Ihnen konkret wichtig erscheint.

Wenn Sie die für Sie relevanten Fragen festgelegt haben, formulieren sie eventuell einen kurzen Leitsatz, der Ihre Praxis treffend charakterisiert.

**Wer sind wir in sieben Jahren?** Dabei tauchen z.B. folgende Fragen auf: Für welche Region, welchen Markt sind wir tätig?

Wofür sind wir die Spezialisten? Was ist unsere Kernkompetenz? Wen oder was wollen wir in dieser Region konkret ansprechen? Wie sind wir dort präsent, mit welcher Struktur? Gibt es Projekte, Aktionen, etc. in dieser Region, die wir unterstützen möchten? Und vor allem: Wodurch zeigt sich unsere Einzigartigkeit?

**Die Praxis als Dienstleister** Welche Leistungen wollen wir unseren Patienten bieten? Welche Form haben die Beziehungen zu unseren Patienten (Online, persönlicher Kontakt, ...)? Wie verhalten wir uns im Umgang mit ihnen? Welches Bild geben wir ab – eventuell auch in der Freizeit?

**Wie zeigt sich unsere Professionalität?** Woran erkennen die Patienten unsere Qualität und wie sorgen wir für Qualität

**Sanfte Veterinär-Chiropraktik**  
**e-learning: bequem zu Hause**  
**plus: Praxistraining intensiv**

Basiskurse Veterinär-Chiropraktik:  
 Start Sommerkurse ab April  
 Start Winterkurse ab Oktober



Advanced VI: Osteopathische Techniken für  
 Veterinär-Chiropraktoren/Pferd 19. – 21. 2. 2016

**BackBone-Academy: Professionelle Schulung**  
**Exklusiv für Tierärzte - 10 Jahre Erfahrung**

BackBone-Academy Buxtehude  
[www.BackBone-Academy.com](http://www.BackBone-Academy.com)





unserer (Dienst-)Leistungen? Wie entwickeln wir uns selbst weiter? Eventuell auch: Was tun wir *nicht* (welche Leistungen wollen wir gar nicht anbieten) und warum?

**Das Team: Wie gehen wir miteinander um?** Was zeichnet uns als Team aus? Welche Kommunikationskultur pflegen wir? Welchen Wert hat bei uns der einzelne Mitarbeiter? Wie entwickeln wir uns, sind wir ein lernendes Unternehmen?

**Die Tierarztpraxis als Unternehmen** Welche Kennzahlen streben wir an (Patienten, Umsatz,...)? Welche Netzwerke bauen wir auf oder pflegen wir? Wie wollen wir unsere Beziehungen zu Mitbewerbern gestalten?

Die Formulierung eines solchen Zukunftsbilds kann auch im Rahmen eines Teamworkshops erarbeitet werden. So geht's

**„Das Ergebnis ist ein klar formuliertes Bild Ihrer Tierarztpraxis, mit dem sich das gesamte Team identifizieren kann.“**

einfacher und schneller, und der Spaßfaktor kommt auch nicht zu kurz; das Ergebnis ist ein klar formuliertes Bild Ihrer Praxis, mit dem sich das gesamte Team identifizieren kann.



**Viktoria Hausegger**

*ist spezialisiert auf die Marketing- und Managementberatung von Ärzten und Apothekern. Mit ihrer Agentur „mehr.wert. für ärzte und apotheker“ entwickelt sie wirkungsvolle Konzepte und Strategien. Web: [www.mehrwertmarketing.at](http://www.mehrwertmarketing.at)*

## Initialzündung für Ihr Praxisteam:

Fr., 6.11., Sa. 07.11., und Sa., 21.11.2015, wieder in Wien

2½ Tage, die sich auf alle Fälle lohnen!

### Kompaktlehrgang

#### Die professionelle Arzt-Assistentin

5% Sonderbonus für *vet journal*-Leser!

#### Lehrgangsinhalte des 5teiligen Kompakttrainings:

- Das Unternehmen Arztpraxis – neue Anforderungen spielend meistern
- Kommunikation + Telefon – Visitenkarte Ihrer Ordination; der erste Eindruck zählt (2teilig)
- Der erfolgreiche Umgang mit schwierigen Patienten, Konflikte meistern, Konflikte nutzen!
- Zeit und Persönlichkeit – typgerechtes Selbstmanagement im Alltag
- Souveränes Auftreten – beeindruckend mit Klienten/Patienten umgehen.

Begrenzte Teilnehmerzahl sichert hohe Betreuungsqualität. Sonderkonditionen nutzen und rasch anmelden! Kosten ohne Förderung + Rabatt: 895 €/TeilnehmerIn.

#### • Aufbauende Zusatzmodule optional buchbar:

Fr., 20.11., 14:00-18:00 h: Erfolgreich arbeiten im Team  
Sa., 12.12., 10:00-17:00 h:

- a) **Effiziente Vorbereitung der Praxis-Buchhaltung**
- b) **Praxismarketing – Basiswissen für die moderne Praxismanagerin**

Unverbindliche Informationen u./o. Anmeldung: Tel: + 43 (0) 664 - 460 16 35, Viktoria Hausegger, mehr.wert für ärzte und apotheker, [office@mehrwertmarketing.at](mailto:office@mehrwertmarketing.at); [www.mehrwertmarketing.at](http://www.mehrwertmarketing.at)

