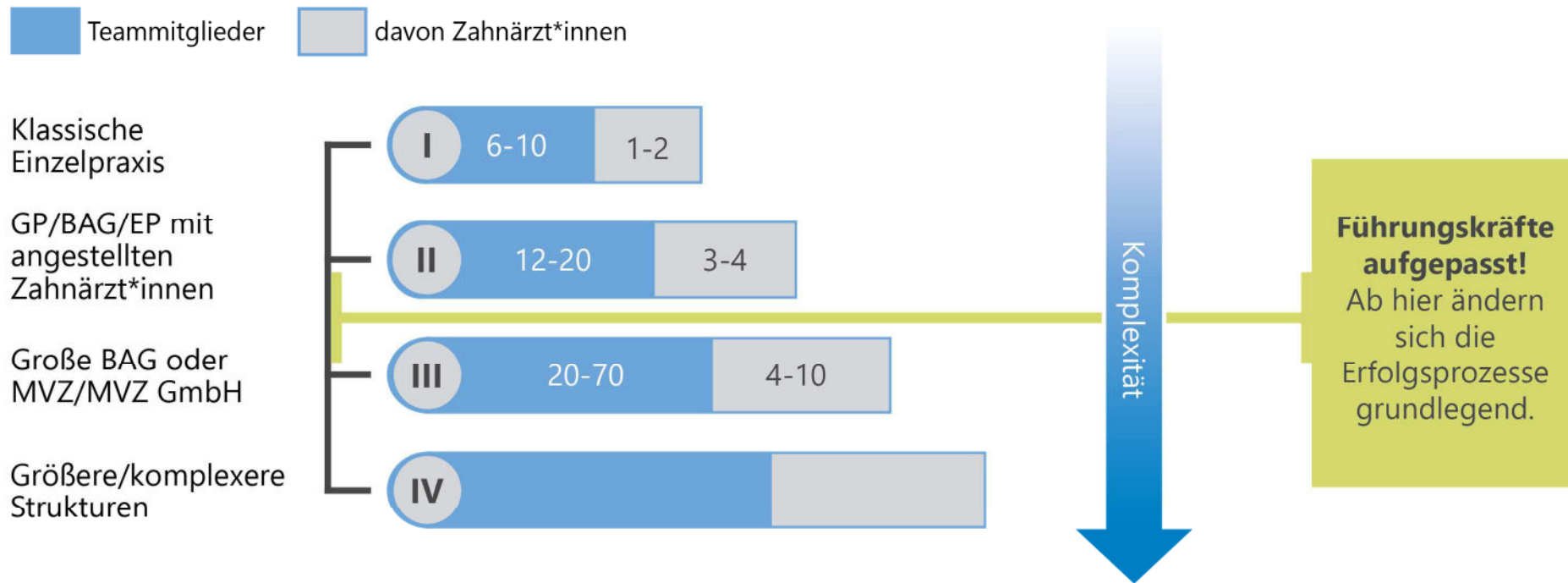


# Erfolgsprozesse im Praxiswachstum – Praxisgrößenkategorien



## Erläuterung

Größere Praxen sind meistens aus Ein- und Zweibehandlerpraxen entstanden. Diese Infoskizze will folgenden Mechanismus veranschaulichen: Mit jedem zusätzlichen Teammitglied reduziert sich die Wirkung der Präsenzleistung von Praxisinhaber\*innen im Alltäglichen. Gleichzeitig verteilt sich die Produktivität der Praxis auf eine zunehmende Anzahl von Köpfen. Innerhalb dieses Wachstumsprozesses erlebt das Praxisteam an einem gewissen Punkt (meistens rund um die Teamgröße von 20 Personen) dass langjährig bewährte Handlungs- und Erfolgsroutinen auf einmal nicht mehr funktionieren. Der zentrale Grund ist zunehmende Komplexität: Je mehr Menschen, Perspektiven, Erfahrungen und Handlungsebenen zusammenkommen, desto mehr Aktion, Reaktion und Wechselwirkungen entstehen im täglichen Miteinander. Klarheit schwindet, Irritationen und Störgefühle nehmen zu.

Um weiter effektiv und rentabel arbeiten zu können, braucht die Praxis ab diesem Punkt ein grundlegend anderes Management, das sich weg von Praxisinhaberzentrierung hin zum Funktionieren des Gesamtsystems orientiert. Zentrale Komponenten sind dabei:

- eine qualifizierte zweite Führungsebene (Praxismanagement, Teamleitungen)
- ein höherer Organisationsgrad
- die systematische Arbeit mit Kennzahlen
- ein Führungsstil, der sich darauf konzentriert, die Menschen in ihren Stärken und Bedürfnissen wahrzunehmen und optimale Rahmenbedingungen für eine gute Performance des gesamten Teams zu schaffen