

Sehr geehrte Kunden, Interessenten und Nahestehende,

Vor kurzem durfte Prozessteam die Generalversammlung abhalten - immer ein Zeitpunkt, um sich Gedanken über die eigene Entwicklung zu machen. Erfolge feststellen zu dürfen macht immer auch hoffnungsvoll für die Zukunft - gerade in der aktuell so anspruchsvollen und ungewissen Zeit. Es werden aber auch Themen bewusst, wo wir uns als Unternehmen verbessern müssen. Beiden Aspekten räumen wir in der aktuellen Kundeninformation Platz ein. Neu führen wir die Rubrik „unternehmerische Gedanken“ ein. Als Unternehmer stehen wir ja vor denselben Herausforderungen, gerade in den aktuellen Zeiten. Als Unternehmer müssen wir mit vielem alleine klar kommen. Profitieren wir doch von einem Erfahrungsaustausch, angestossen durch unsere unternehmerischen Gedanken.

Viel Spass bei der Lektüre - und scheuen Sie sich nicht, uns Ihre Gedanken, Bemerkungen und Eindrücke zur vorliegenden Kundeninformation an info@prozessteam.ch mitzuteilen.

Ihr Prozessteam

QR-Rechnungen

Bereits in unserer Kundeninformation vom 30.03.2020 haben wir über die QR-Rechnung informiert. Da wir immer wieder auf dieses Thema angesprochen werden, hier nochmals der Link zur nach wie vor gültigen Information:

<https://prozessteam.ch/news/8-news/27-qr-rechnungen>).

Sie dürfen uns auch weiter empfehlen

Wir geben es zu: auf das bisher Erreichte ist Prozessteam schon ein wenig Stolz. Bei unserem Start waren viele Prophezeiungen zu vernehmen, wonach wir nicht lange im hart umkämpften Schweizer Markt für Dentalsoftware überleben könnten. Nun – es gibt uns noch, und wie! Mit rund 100 Kunden konnten wir uns im Markt etablieren. Wir wollen aber mehr.

Wir wollen mehr mit Ihrer Unterstützung. Viele Interessenten für Dentalsoftware kennen uns überhaupt nicht. Immer wieder bekommen wir sehr positives mündliches Feedback zu unserer Software. Mit Ihrer Unterstützung möchten wir eine Marketing-Initiative starten. Wie genau soll das aussehen? Ganz am Schluss finden Sie ein **Feedback-Formular** für unsere Software. Drucken Sie dieses doch einfach aus. Füllen Sie es handschriftlich gut leserlich aus. Machen Sie ein Foto davon und schicken Sie es an info@prozessteam.ch. Auf dem Formular ist festgehalten, dass wir Ihr Testimonial für Marketingaktivitäten verwenden. Selbstverständlich können Sie Ihre Zustimmung jederzeit schriftlich widerrufen. Wir wären Ihnen für eine kleine positive Rückmeldung zu unserer Dentalsoftware dentalPROZESS sehr dankbar. Wir wollen mit Ihrer Unterstützung der Welt zeigen, dass es da ein gutes und interessantes Produkt gibt und, dass es sich lohnt, sich dentalPROZESS auch mal etwas näher anzuschauen. Ihr Wort zählt bei Ihren Kolleginnen und Kollegen mehr als unseres. Einige Kunden haben uns bereits weiter empfohlen, Ihnen allen ganz herzlichen Dank dafür. Über noch mehr Unterstützung, gerade auch von Ihnen, würden wir uns ausserordentlich freuen. Bereits jetzt ganz herzlichen Dank für Ihren Goodwill und Ihre Bereitschaft, ein gutes Wort für uns einzulegen.

Im übrigen sind wir auch an kritischen Feedbacks interessiert. Was könnten wir grundsätzlich verbessern? Wo sehen Sie Handlungsbedarf? Womit können Sie nur schwer leben? Seien Sie versichert, dass wir auch kritische Rückmeldungen sehr Ernst nehmen. Denn uns ist klar: nur mit Ihrer Unterstützung und nur dank Ihrer Zufriedenheit werden wir auch in Zukunft weiter wachsen können.

Unternehmerische Gedanken #1

Wirtschaftlicher Erfolg ist das zentrale unternehmerische Thema. Da wir selber Kleinunternehmer sind, publizieren wir in unseren nächsten Kundeninformationen unternehmerische Gedanken, die uns selber beschäftigen. Wir erheben keinen Anspruch auf wissenschaftliche Tiefe und wir wollen auch keine wirtschaftswissenschaftlichen Lehren verbreiten. Wir wollen Sie lediglich teilhaben lassen an aktuellen unternehmerischen Fragestellungen, die uns als Prozessteam selber beschäftigen.

Beginnen möchten wir mit dem Thema "**Selbstmanagement**". Gerade in Krisenzeiten beschleicht uns Unternehmer doch immer wieder der Drang zu hinterfragen, was wir nach der Krise besser machen können. Um wirklich einen Nutzen oder Effekt erzielen zu können, macht es Sinn, sich zuerst selber als Unternehmer zu hinterfragen, bevor wir damit beginnen, unser ganzes Umfeld zu analysieren und zu optimieren. Fangen wir bei uns selber an.

Peter F. Drucker, einer der renommiertesten und nachhaltigsten Management-Lehrer, hat zu diesem Thema ein hoch aktuelles Büchlein unter dem Titel "Managing Oneself" verfasst (Managing oneself, Peter F. Drucker, Harvard Business review 2005). Einige seiner Gedanken möchten wir Ihnen im folgenden näher bringen. Mit der Beantwortung von sechs einfachen Fragen können Sie Ihr unternehmerisches Profil schärfen und Ihr Potenzial optimal ausschöpfen.

1. **Was sind meine Stärken?** Diese sollten wir bestmöglich kennen, um zu wissen, wohin wir gehören. Feedback ist dafür ein hilfreiches und sehr effizientes Instrument. Schreiben Sie Ihre Erwartungen bei wichtigen Entscheidungen doch einfach mal auf und vergleichen Sie Ihre Erwartungen in neun oder zwölf Monaten später mit der Realität. Basierend auf zahlreichen Feedbacks aus Ihrem vertrauten Umfeld sowie auf der Grundlage einer kritischen Selbstanalyse empfiehlt es sich, sich auf seine Stärken zu konzentrieren und allfällig noch vorhandene Wissenslücken konsequent zu füllen. Wer von uns hat nicht auch „nicht so positive Eigenschaften und Gewohnheiten“, die unsere Effizienz und unsere Leistungsfähigkeit behindern? Mit etwas Aufmerksamkeit lässt sich da sehr vieles zum positiven beeinflussen. Wenig erfolgreich enden in aller Regel die aufwändigen Versuche, sich fehlende oder nur ungenügend vorhandene Kompetenzen anzueignen. Solche Aufgaben delegieren wir besser an vertraute Dritte.
2. **Was für ein Performer bin ich?** Haben Sie sich schon einmal überlegt, was für ein Performer Sie eigentlich sind? Lesen Sie lieber oder hören Sie lieber zu? Wie lernen Sie und eigenen Sie sich neues Wissen an? Verfassen Sie Notizen? Bevorzugen Sie "learning by doing"? Oder lernen Sie gar dann am meisten, wenn Sie selber dozieren und referieren? Arbeiten Sie lieber alleine oder zusammen mit anderen? Fühlen Sie sich wohler als Chef, als Untergebener oder als Teil eines Teams? Bewirken Sie die besten Resultate in der Rolle als Entscheider oder eher in einer beratenden Funktion? Funktionieren Sie am besten unter Stress oder brauchen Sie eine strukturierte und vorhersehbare Umgebung? Fühlen Sie sich eher in einem Gross- oder doch eher in einem Kleinunternehmen wohl? Je besser Sie Ihre persönlichen Präferenzen kennen, desto klarer wird Ihnen, wo Ihr Platz im Unternehmen ist und wie Sie das Beste aus dieser Situation machen können.
3. **Was sind meine Werte?** Haben Sie schon einmal den Spiegel-Test gemacht und sich am Morgen gefragt: "Was für einen Menschen möchte ich am Morgen im Spiegel sehen?" In einem Unternehmen zu arbeiten, dessen Werte man nicht aus Überzeugung teilen kann, wirkt auf Dauer selbstzerstörerisch. In einer solchen Situation fragt es sich, inwiefern es sinnvoll und aussichtsreich ist, den eingeschlagenen Weg weiter zu verfolgen.

4. **Wohin gehöre ich (nicht)?** Viele Manager und Unternehmer haben eine sehr klare Vorstellung darüber, wohin sie gehören. Wo aber liegen die Grenzen? Karrieren verlaufen selten gradlinig. Da kann es äusserst hilfreich sein, nicht nur zu wissen, was man will, sondern eine eben so klare Vorstellung davon zu haben, was man eben nicht will.
5. **Was kann ich beitragen?** Wenn Sie überdurchschnittliches leisten wollen, dann stellen Sie sich die folgenden Fragen: (a) Was erfordert die Situation? (b) Wie kann ich basierend auf meinen Stärken, meiner persönlichen Art der Leistungserbringung und meinen Werten, meinen bestmöglichen Beitrag leisten? (c) Welche konkreten Resultate muss ich erreichen, um den Unterschied auszumachen? Planen Sie Ihre Aktivitäten und Vorhaben nicht all zu weit in die Zukunft. In der Regel ist ein Zeitraum nur bis ca. 18 Monate einigermaßen verlässlich einzuschätzen. Ihre Ziele sollten schwierig zu erreichen und doch anspruchsvoll sein, aber sie sollten immer noch erreichbar sein. Die Resultate sollten auf jeden Fall messbar sein.
6. **Nehme ich meine Verantwortung für Beziehungen wahr?** Andere sind ebenso Individuen wie wir selber. Wir alle haben unsere Stärken, unsere persönliche Art der Leistungserbringung und alle haben wir unsere Werte. Nutzen wir doch die Stärken der anderen zu unserem eigenen Vorteil. Das funktioniert aber nur mit einer guten Kommunikation. Je besser wir uns mit dem Gegenüber beschäftigen und je besser wir es verstehen, je besser verläuft die Kommunikation. Als Folge wird sich auch die Zusammenarbeit sukzessive verbessern und immer mehr von gegenseitigem Vertrauen geprägt sein.

Mit einem bescheidenen Zeitinvestment können Sie bei sich selber einiges bewirken. Sich kritisch hinterfragen, sich positionieren und abgrenzen sowie Verantwortung übernehmen sind ein wirkungsvoller Schritt hin zu einem erfüllten Unternehmertum. Leider gönnen wir uns solche Besinnungszeit viel zu selten. Wie wäre es, die aktuell äusserst herausfordernden Zeiten dazu zu nutzen, uns diese einfachen Fragen als Unternehmer wieder einmal zu stellen? Lassen Sie uns teilhaben an Ihren Gedanken. Gefällt Ihnen ein solches Gefäss für unternehmerische Gedanken? Welche Themen würden Sie interessieren? Mit welchen Fragestellungen fühlen Sie sich im unternehmerischen Alltag oft alleine gelassen oder besonders herausgefordert? Wir sind gespannt auf Ihre Reaktion. Wie heisst es doch so schön: „Geteiltes Leid ist halbes Leid“. Wir leiden gerne mit Ihnen mit - helfen aber noch lieber mit konkreten Antworten weiter.

Testimonial

Unsere Praxis empfiehlt die Dentalsoftware „**dentalPROZESS**“, weil

Mit Einsenden des Statements erteilen Sie uns Ihr **Einverständnis zur Nutzung Ihres Statements** mit Name und Ort im Rahmen von Kommunikationskampagnen in Print- und in Online-Medien, insbesondere auf den Prozessteam-eigenen Webseiten.

Sie haben das Recht, Ihr Einverständnis zur Nutzung des Statements mit einem Mail an info@prozessteam.ch jederzeit zu widerrufen.

Name der Praxis: _____

Adresse: _____

Unterschrift Praxis-Leitung: _____

Datum: _____

Bitte schicken Sie uns das Original des ausgefüllten und unterzeichneten Formulars an unser unten aufgeführte Adresse, oder eine eingescannte / fotografierte Version des ausgefüllten und unterzeichneten Formulars an info@prozessteam.ch.

Für Ihre äusserst wertvolle Unterstützung danken wir Ihnen sehr.

Ihr Prozessteam