

# Wandel braucht Stabilität

Wandel gehört zum Leben wie die Luft zum Atmen. Und doch ist es heute anders als früher. Früher wurden Veränderungen in der Regel als zeitlich begrenzte Projekte zwischen langen Phasen der Stabilität verstanden. Um diese meist turbulenten Veränderungsprojekte gut zu meistern, wurden nicht selten gut bezahlte Change-Experten engagiert. Es ist aber immer mehr so, dass Stabilität im besten Fall eine kurze Verschnaufpause im kontinuierlichen Wandel darstellt.

Veränderungen sind nicht mehr die Ausnahme, sondern mittlerweile zum Normalfall geworden. Die Welt um uns herum dreht sich schneller und schneller und wird immer unübersichtlicher. Die gesellschaftlichen, ökonomischen und politischen Veränderungen der letzten Jahre sprechen für sich. Aber auch der Wandel des Dentalmarktes wurde geprägt durch Fachkräftemangel, Digitalisierung, Automatisierung, Generationswechsel, Trends zu Well-Being und Ästhetik hat die Rahmenbedingungen für unser Handeln im letzten Jahrzehnt fundamental beeinflusst.

Und ich denke, es ist keine Glaskugel erforderlich, um vorherzusehen, dass dieser Veränderungsprozess fort dauern wird. Auch die gerade zu Ende gegangene IDS hat sehr deutlich gezeigt, dass der Dentalmarkt in Bewegung ist und bleiben wird. Was bedeutet das für uns, die in diesem

Markt tätig sind und mit dieser Veränderungsdynamik umgehen müssen? Zunächst einmal kann festgehalten werden, dass unser Berufsleben komplizierter und weniger vorhersehbar geworden ist. Zusätzlich zu unserer eigentlichen Tätigkeit müssen wir uns mehr und mehr damit beschäftigen, wie sich Dinge verändern.

Es reicht jedoch nicht aus, zu verstehen was sich wie wandeln wird, sondern es müssen auch Antworten (und das immer wieder neu) für unsere Unternehmen erarbeitet werden, wie wir auf diese Veränderungen reagieren können beziehungsweise müssen. Eine Herkules-Aufgabe in einem ohnehin turbulenten Alltag, die meiner Meinung nach immer weniger allein, sondern immer mehr nur im Team zu meistern ist. Es wird daher auch zunehmend wichtiger, über ein belastbares Netzwerk, über Unternehmensgrenzen hinweg, von Dienstleistern, Beratern, Lieferanten, Wettbewerbern, Kunden etc. zu verfügen, in dem man die erforderlichen Informationen erhält, sich intensiv austauschen und gegenseitig unterstützen kann.

Das Fundament, auf dem ein solches Netzwerk wachsen kann, ist Vertrauen. Vertrauen in die Kompetenz, Vertrauen in die Verbindlichkeit, Vertrauen in die Integrität der Netzwerkpartner. Vertrauen kann in besonderem Maße dort entstehen, wo sich Menschen persönlich begegnen. Insofern kommt trotz aller Digitalisie-

rung und technischen Fortschritts der zwischenmenschlichen Begegnung eine ganz besondere Rolle zu. Ich würde sogar so weit gehen zu behaupten, dass umso schnelllebiger und digitaler unsere Welt wird, desto wichtiger werden für den nachhaltigen Geschäftserfolg stabile zwischenmenschliche Beziehungen.

Damit wird in einer sich rasant verändernden Welt das gegenseitige Zuhören und das verbindliche Miteinander zum wichtigen Wettbewerbsvorteil. Insofern ist auch der Wert klassischer analoger Begegnungsformate wie zum Beispiel die IDS nicht zu unterschätzen. Wichtig ist, dass wir auch danach in Kontakt bleiben, in welcher Form auch immer, denn Vertrauen entsteht über Zeit.

Ihr  
Sven Raderschatt,  
Geschäftsführer Argen Dental

