

Vækst via Ledelse

Ny mulighed for 100.000 kroner i kontant tilskud til at vækste din klinik

Tandlægefaget er kendetegnet ved højt kvalificerede og specialiserede håndværkere. Et andet kendetegn ved tandlægebranchen er de stadig større enheder sammenlignet med tidligere tiders klinikker.

Det kan der siges rigtigt meget godt om, men en af ulemperne er, at den gode specialist langt fra altid er identisk med den gode virksomhedsleder. Det er en generel udfordring, som gør sig gældende for rigtigt mange små og mellemstore virksomheder i landet. Det skal der nu gøres noget ved, og måske er det noget for dig som klinikejer?

Du har nu muligheden for gennem et individuelt forløb at blive bevidst om dine ledelsesmæssige svagheder, gøre dem til oplagte udviklingsmuligheder gennem et personligt opkvalificeringsforløb og en lederuddannelse som passer til din situation.

En række aktører (se faktaboks) er nu gået sammen om et økonomisk meget fordelagtigt udviklingsprogram "Vækst via Ledelse". Målet er i løbet af 2012-2014, at få 600 virksomhedsejere

fra små og mellemstore virksomheder til at deltage i et individuelt tilrettelagt forløb.

Formålet er, at udvikle og trimme ejerledernes personlige ledelseskompetencer, så de kan skabe fremgang, udvikling og nye arbejdspladser i deres egne virksomheder.

Du kvalificerer dig som klinikejer til forløbet ved at opfylde en række kriterier:

- Du skal have mellem 5 og 50 medarbejdere
- Du skal være motiveret for en personlig og faglig udvikling
- Du skal være villig til at investere en del tid på forløbet
- Endelig skal du ville vækste og udvikle din virksomhed

FASE 1
Screening

FASE 2
Afklaring

FASE 3
Videre-
udvikling

OUTPUT
Styrket
lederprofil

FAKTA

Et Væksthjuls afklaring er et enkelt, praktisk og visuelt 360° dialogværktøj udviklet til konsulenter, som skal rådgive vækstvirksomheder. Værktøjet arbejder med fire hovedområder i virksomheden: Forretningskonceptet, Organisationen, Kunderelationer og Virksomhedsdrift.

Hvis du kan genkende dig selv i dette, så giver forløbet "Vækst via Ledelse" dig som kliniker en række meget attraktive muligheder.

**SCREENING, FASE 1**

Den første fase er en screening, hvor der gennemføres et væksthjulsforløb (se faktaboks 1) rettet mod din virksomhed for at afdække jeres styrker og svagheder. En række af Danmarks bedste ledelseskonsulenter står bag disse forløb. Du modtager en tilbagemelding og en rapport efter den første fase, og du kan vælge at fortsætte til den anden fase, eller du kan træde ud af programmet uden omkostninger.

AFKLARING, FASE 2

Den anden fase er en afklaringsperiode, hvor profilværktøjer, caseøvelser, lederinternat og seminar afløser og supplerer hinanden med henblik på at klarlægge netop dine personlige udviklingsbehov. Sammen med konsulenten og et hold på cirka 20 andre virksomhedsejere vil du udvikle en større forståelse for den afgørende sammenhæng mellem forretningsudvikling og ledelse. Du vil få et bedre blik for, hvordan ledelse kan virke som et aktivt konkurrenceparameter. Du vil blive bevidst om dine egne styrker, og hvor du har udviklingsmuligheder.

Mange virksomhedsejere bruger i dag alt for meget af deres tid med at løse problemer i den daglige drift. Vækst via Ledelse giver lederne et overblik og trækker dem ud af klinikrummet. Samtidig med at programmet på et individuelt niveau tvinger den enkelte leder til de strategiske tanker, der er nødvendige for at sikre fortsat vækst og fremgang i den enkelte virksomhed.

Afklaringsforløbet koster dig kun 5.000 kroner, samt at du bidrager din tid, eksempelvis til møder med konsulenten, til mødeforberedelse og hjemmearbejde samt til internat.

LEDER FORTSAT FRA SIDE 3

Danmark var i en årrække fra 1970'erne respekteret for de visionære tiltag bl.a. indenfor parodontosebehandling, hvor man ved en tidlig indsats kunne forebygge i stedet for senere at skulle behandle.

Det er god latin at lade sin bil undervogns-behandle for derved at forebygge rust.

Efter vor opfattelse og altså understøttet af Sundhedsstyrelsens rapport fra 2007 er det også god latin at få rensset sine tænder for at forebygge caries og andre tandsygdomme. Den såkaldte KRAM-undersøgelse fra 2012 viser, at 44-81 %, alt efter alder, har en moderat til ringe mundhygiejne. En så stor procentsats indikerer, at vi må være bekymrede for, om der er tilstrækkelig fokus på, at sufficient tandbørstning er afgørende for at forebygge ikke kun tandsygdomme, men også systemiske sygdomme som hjertekarsygdomme og diabetes.

Tandrensning er et vigtigt instrument i den sammenhæng, da en forbedret mundhygiejne altid er forbundet med motivation, instruktion og depuration.

Dokumenterede undersøgelser viser, at prognosen er relateret til tandhygiejne og tandstatus.

Det vil sige, at forebyggelse af sygdomme i tænder og tandkød forbedrer behandlingsresultatet og prognosen for systemiske sygdomme som netop hjertekarsygdomme og diabetes.

I det perspektiv vil en fjernelse af tilskud til tandrensning virke modsat i forhold til de tendenser, der har været forsøgt implementeret med forebyggelse i stedet for behandling. Og det er PTO's overbevisning, at vi nu fremadrettet vil se et ydelsesforbrug, hvor netop parodontale behandlinger vil øges på bekostning af forebyggelse.

Vi tillader os at stille spørgsmålstejn ved det ønskværdige i en sådan udvikling?

p.b.v.

Peter Kaihøj, formand.



www.ids-cologne.de

IDS[®]
2013

35. internationale dental-fagmesse
KØLN, 12.-16.03.2013

SPAR TID OG PENGE!

Registrer Dem online og køb Deres adgangskort
til reduceret pris. www.ids-cologne.de

DEN GLOBALT FØRENDE FAGMESSE FOR TANDLÆGEBRANCHEN

Oplev de verdensomspændende fremskridt inden for
dentalmedicin og dentalteknik på nært hold:

På IDS 2013 viser flere end 1.900 udstillere fra henved
60 lande den nyeste innovation, udvikling og trend.

Oplev hvordan De kan højne kvaliteten og effektivite-
ten i praksis og laboratorium. Hold Dem informeret på
dentalbranchens største platform.

Forhandlerdag: 12. marts 2013

Intermess ApS
Rådhusvej 2
2920 Charlottenlund
Tel. +45 45 50 56 55
Fax +45 45 50 50 27
E-mail: info@intermess.dk



Vækst via Ledelse

Der bliver udarbejdet en personlig evaluering til dig, hvis du vælger at stå af forløbet efter fase 2. Hvis du fortsætter i programmets tredje fase, så udarbejder du sammen med konsulenten en konkret udviklingsplan.

VIDEREUDVIKLING, FASE 3

På baggrund af din individuelle udviklingsplan er der i forløbets tredje fase mulighed for et kontant tilskud efter 50/50 modellen på maksimalt 100.000 kroner. Pengene er øremærket til køb af for eksempel lederkurser, rådgivning eller et konkret kompetenceforløb. Du har selv 100% kontrol over, hvilken aktør du vælger at samarbejde med, og om det skal være en rådgiver med dental brancheindsigt eller en aktør med et andet kompetencemix.

Kompetenceforløbet skal have fokus på at udvikle dine personlige ledelsesmæssige kompetencer. Det kunne eksempelvis være indenfor områder som kommunikation, uddelegering, konflikthåndtering eller aktiv inddragelse af medarbejderne i klinikkens udviklingsprocess.

Uanset hvilken form for kompetenceudvikling du vælger, så vil Væksthusene vejlede dig hele vejen og agerer tovholder. Det er med til at sikre kvalitet og et positivt slutresultat.

For flere oplysninger se faktablad på

www.DentalConsult.dk eller

www.LykkesteinConsult.dk

eller kontakt klinikejer-coach Ken Kürstein på telefon 2020 9212, hvis du ønsker et uforpligtende og gratis afklaringsmøde. Vi sætter en ære i fortrolighed, og vi har en meget tæt relation med de fem væksthuse i Danmark.

FAKTA

Projektet er et samarbejde mellem Dansk Erhverv, Håndværksrådet, Syddansk Universitet og Væksthusene. Projektet er finansieret af Erhvervsstyrelsen og EU's Socialfond.