

Dipl. Päd.
WERNER

FLEISCHER

BERATUNG COACHING MODERATION
supporting your excellence



Ihr Spezialist für
Führungs- und Veränderungsprozesse
in Kliniken und Krankenhäusern

www.ihrcoach.com

Erleben Sie Ihren Klinikalltag als belastend, komplex, stressig?

Ihre Entscheidung für den Arztberuf war vermutlich geprägt von dem Wunsch, Krankheiten zu heilen und Patienten zu versorgen. Dass Sie später einmal Tätigkeiten ausüben würden, die gemeinhin im Aufgabenspektrum von Managern in Wirtschaft und Verwaltungen angesiedelt sind, haben Sie bei Ihrer



die Handlungsspielräume werden immer enger – Herausforderungen, denen viele Krankenhäuser und Arztpraxen nur mit strategischen Neuausrichtungen begegnen können.

Der deutlich zu Tage tretende Ärztemangel macht insbesondere im Klinikbereich erhebliche Probleme. In vielen Häusern ist die Personaldecke dünn geworden und viele Stellen bleiben sehr lange unbesetzt. Auch die Pflegekräfte klagen über Personalnotstand, dessen Auswirkungen bereits in den fachärztlichen Bereich durchschlagen.

Auf all diese Arbeitsinhalte und Herausforderungen wurden Sie weder während Ihrer Ausbildung noch im Rahmen Ihres Berufslebens ausreichend vorbereitet. Das meiste Ihres Management-Know-Hows haben Sie sich im Laufe der Zeit selbst beigebracht oder nachgelesen. Und obwohl Sie in der Hauptsache ein guter Arzt sein möchten, bemisst sich der Erfolg Ihrer Arbeitsergebnisse nicht nur an Ihren fachärztlichen Leistungen, sondern auch an wirtschaftlichen Kennziffern.

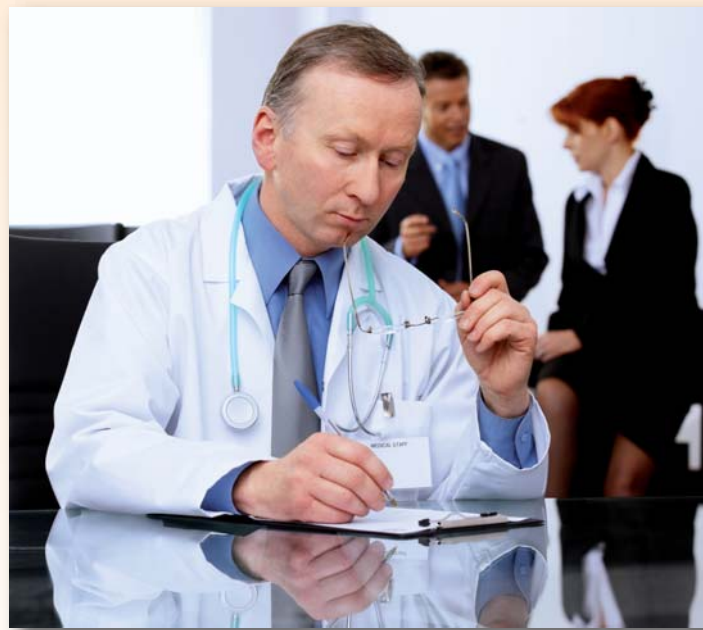
Auf diese Weise fühlen Sie sich vielfachem Druck ausgesetzt: als Arzt stets exzellente medizinische Ergebnisse liefern zu müssen, gleichzeitig die Wirtschaftlichkeit der Klinik beziehungsweise Praxis im



Berufswahl noch nicht vermutet. Auch während Ihrer langen und qualifizierten Ausbildung waren Sie hauptsächlich mit dem Erlernen medizinischen Fachwissens be-

schäftigt. Doch nun investieren Sie einen großen Anteil Ihrer Arbeitszeit in fachfremde Aufgaben: Mitarbeiterführung, Prozessoptimierung, Kostencontrolling, Qualitätssicherung und Marketing gehören neben der Betreuung Ihrer Patienten zu Ihrem Tagesgeschäft.

Zudem wirken starker Wettbewerb und Kostendruck auf Kliniken und Praxen ein. Die Auflagen der Kassen und Verwaltungen lasten schwer,



Wenn der Wind der Veränderung weht, bauen die einen Burgen und die anderen Windmühlen

Asiatische Weisheit

Blick zu haben und zudem noch eine gute Führungskraft zu sein. Eine Situation, die bei vielen Ärzten inzwischen starke Zweifel und viele Fragen aufwirft:

- Wie definiere ich meine Rolle und mein Selbstverständnis als ärztliche Leitungskraft?
- Welche Aufgaben leite ich aus meinem Verständnis als Leitungskraft ab?
- Wie entlaste ich mich durch Delegation?
- Wie gestalte ich meinen Arbeitstag / meine Arbeitswoche so, dass ich Zeit habe für Führung, Gespräche, Steuerung und strategische Aufgaben?
- Wie finde und halte ich gute Mitarbeiter?
- Wie erhalte ich die Motivation meiner Mitarbeiter?
- Wie integrieren wir die werdende Gruppe der Mitarbeiter über 55 Jahre?
- Wie können tägliche Abläufe und Routinen effizienter gestaltet werden?
- Auf welche Behandlungsmethoden sollten wir unsere Kräfte konzentrieren?
- Wie kann ich mit den vorhandenen Ressourcen die Behandlungsqualität verbessern?
- Wie halte ich die Balance zwischen Beruf und Familie?



Gefangen in der Hektik Ihres Arbeitsalltages finden Sie unter Umständen nur sehr unzulängliche Antworten auf diese Fragen. Doch im Coaching lassen sich aus der Adlerperspektive viele dieser Themen bearbeiten und klären.

So werden Sie vom ausschließlich Betroffenen zum aktiv Handelnden – das ist mein Ziel.

Mit der Analyse Ihrer Ausgangssituation legen wir gemeinsam die Basis für einen erfolgreichen Coaching-Prozess. Die Grundvoraussetzung dafür ist zunächst Ihr persönlicher Wille zur Veränderung. Denn nur wenn Sie bereit sind, auch eigene Verhaltensweisen, Strukturen und Perspekti-



Analyse – Die Basis für Ihre Coaching-Strategie



ven auf den Prüfstand zu stellen und unter Umständen zu verändern, werden sich positive Effekte in Ihrem Umfeld einstellen.

Mit den Informationen, die Sie mir zur Verfügung stellen, bestimmen Sie den weiteren Verlauf unserer Zusammenarbeit. Sie entscheiden damit über die Tiefe unserer Coaching-Beziehung ebenso wie über den Gesprächsrhythmus. Von langfristiger Prozess-

begleitung bis hin zur Krisenintervention sind verschiedene Coaching-Strategien möglich. Nach einem ausführlichen persönlichen Erstgespräch können im weiteren Verlauf auch telefonische Coaching-Gespräche stattfinden.

Vertrauen und Ehrlichkeit sind die Grundpfeiler unserer Coaching-Beziehung. Ebenso wie ich mich auf Ihre wahrheitsgemäßen Angaben verlasse, sichere ich Ihnen meine Verschwiegenheit zu. **Im Rahmen der gemeinsamen Analyse definieren wir klare und messbare Ziele unserer Zusammenarbeit.**

Sehr zielorientiert arbeiten wir dann mit allen Informationen, die Sie einbringen.

Damit Sie die gemeinsam entwickelten Ziele erreichen und sich Ihre Investition auszahlt, sind folgende Eckpunkte von großer Bedeutung:

- Vereinbarte Beratungsgespräche fest in den Kalender einplanen.
- Im Vorwege Fragen und Unterlagen vorbereiten und übermitteln, damit die Coaching-Zeit effektiv genutzt werden kann.
- Ausreichend Abstand zwischen Hektik des Tagesgeschäfts und Gesprächstermin einplanen.
- Ruhigen und störungsfreien Ort für die Coaching-Gespräche auswählen.
- Zum Visualisieren zentraler Themen kann ein Flipchart hilfreich sein.
- Im Gesprächsverlauf zentrale Punkte notieren.
- Nach dem Coaching-Gespräch ca. 15 bis 20 Minuten „Einwirkzeit“ einplanen.
- Die wichtigsten Schlussfolgerungen des Gesprächs notieren und übermitteln.
- Absprachen mit sich und dem Coach einhalten und umsetzen.



Auf der Basis unserer Situationsanalyse entwickeln wir gemeinsam einen Strategie- und Maßnahmenplan. Im Vordergrund stehen immer lösungsorientierte Ansätze, die Sie unmittelbar in Ihren Klinik- oder Praxisalltag transferieren können. Sehr schnell stelle ich mich auf Ihre spezielle Situation und die Erfordernisse Ihres Hauses ein.

Im Vordergrund meiner Arbeit steht stets das ausgewogene Verhältnis verschiedener Komponenten des Gesamtprozesses:

- Ziele und Zahlen
- die Befindlichkeit des Einzelnen und das Maß an Veränderungspotenzial
- die Bedeutung der Zusammenarbeit für das Gelingen des Ganzen
- die Berücksichtigung mehr oder weniger stark beeinflussbarer Rahmenbedingungen

Ihr Coaching-Bedarf bestimmt die Methodik. Je nachdem ob Sie individuell betroffen sind oder aber Prozesse innerhalb Ihrer Organisation im Fokus stehen, setze ich unterschiedliche Verfahren meines Spektrums aus bewährten Modellen ein. Im Verlauf eines Coaching-Prozesses können diese variieren oder auch parallel zum Einsatz kommen.

Methodik – Ihr Bedarf bestimmt mein Handeln



Im Dialog mit Ihnen entwickle ich maßgeschneiderte Konzepte, die zu Ihnen und der Kultur Ihres Hauses passen.

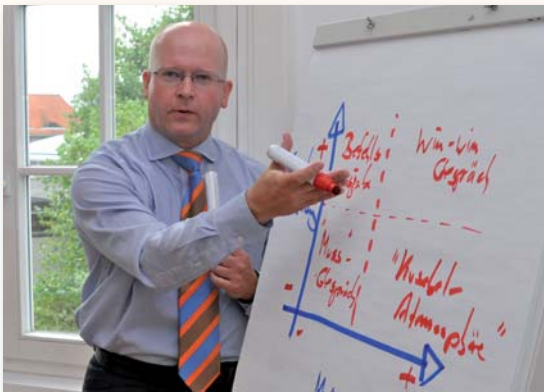
Auch sehr komplexe Zusammenhänge erhalten durch das Entwickeln einfacher Bilder am Flipchart eine beeinflussbare Gestalt.

Meine Arbeitsschwerpunkte als Berater, Coach und Moderator für Kliniken und Krankenhäuser:

- Strategieentwicklung
- Change-Managementprozesse
- Schwachstellenanalyse und Prozessoptimierung
- Aufbau von Führungsstruktur und -kultur
- Personalentwicklung, Personalauswahl und Outplacement
- Teambuilding
- Konfliktmoderation und Problemlösung

für klinische Führungskräfte:

- Begleitung in Bewerbungsverfahren um Führungspositionen
- Vorbereitung auf und Begleitung bei Übernahme neuer Verantwortungs- und Aufgabengebiete (Transition Coaching)
- Vorbereitung auf Schlüssel-situationen (Präsentationen, Verhandlungen, Reden etc.)
- Ziel und Selbstmanagement (Burnout-Prävention)



Im Schonraum des Coachings machen Sie sich frei von den Denkrichtungen Ihres Umfeldes. Auf diese Weise suchen und entwickeln Sie neue Standpunkte und Perspektiven; gleichzeitig sichern Sie sich die Hoheit Ihres Handelns:

- Sie nehmen Veränderungsdruck als Chance an.

Nutzen – Impulse für Ihre Potenzial- entwicklung

- Sie zerlegen komplexe Sachverhalte in handhabbare Einheiten, so dass diese den Nimbus der Unsteuerbarkeit verlieren.
- Sie bauen Ihren Handlungsspielraum aus und entwickeln Strategien, diesen besser zu nutzen.

- Sie erlangen Klarheit über Ihre Ziele und über mögliche Wege der Zielerreichung.
- Sie durchdenken die Folgen Ihrer Entscheidungen bis zum Ende und entwickeln zudem Varianten und Alternativen.
- Sie erweitern Ihr Verhaltensrepertoire.
- Sie setzen neu gewonnene Handlungsoptionen direkt um.
- Sie erarbeiten Instrumente aktiven Führungshandelns – zugeschnitten auf Ihre Situation und unmittelbar im Arbeitsalltag einsetzbar.
- Sie nutzen die Erfahrungen aus dem Coaching für Ihr wirkungsvolles Selbstmanagement.
- Sie analysieren Erfolge und Misserfolge bei der Umsetzung von Maßnahmen und optimieren vor diesem Hintergrund Ihre künftigen Projekte.

Das Ergebnis ist spürbare Entlastung – im Tagesgeschäft ebenso wie bei der Bearbeitung spezieller Fragestellungen.



In Lösungen zu denken ist meine Stärke. Vermeintlich schwierige oder sehr komplexe Situationen fordern mich besonders heraus. Analysieren, visualisieren, Lösungen entwickeln und mit Menschen umsetzen – in diesen Schritten aktiv zu handeln ist eine Haltung, die sich wie ein roter Faden durch meine Biografie und meine Führungskarriere zieht:

- Jahrgang 1958, verheiratet, drei erwachsene Kinder
- Diplom-Pädagoge, Schwerpunkte Erwachsenenbildung und Psychologie
- verschiedene Zusatzausbildungen in den Bereichen systemische Organisationsentwicklung, Veränderungsmanagement und Führung
- langjährige Management-erfahrung:
 - Leiter Weiterbildung bei Krupp Industrietechnik
 - Projektleiter Personalentwicklung sowie Vertriebsleiter in der Robert Bosch GmbH
 - Geschäftsführerpositionen in den Bereichen Personalentwicklung, Vertrieb und Unternehmensberatung in mittelständischen Unternehmen

Ihr Coach – Ein Spezialist für Führung und Veränderung



Keine Kraft ist so hart und so weich zugleich

wie das Wasser, es höhlt jeden Stein

Asiatische Weisheit

- seit 1998 als Coach, Berater und Moderator mit Schwerpunkt in Kliniken und Arztpraxen
- Meine Klienten:**
- Führungs- und Schlüsselkräfte in Kliniken
 - niedergelassene Ärzte und ihre Praxisteams
 - Non-Profit-Organisationen im sozialen Bereich
- Meine Arbeitsschwerpunkte:**
- Führungs- und Veränderungsprozesse in Kliniken und Arztpraxen
- Qualitätssicherung:**
- Regelmäßige Fortbildungen sowie Supervisionsgespräche mit Kollegen

Meine Werte – Darauf können Sie sich verlassen



Wandel geschieht permanent – beruflich ebenso wie privat. Er ist Motor für Innovation und Kreativität. Ohne Wandel verändert sich nichts und Erstarrung ist die Folge. Doch Wandel muss gestaltet werden, anderenfalls gestaltet er

uns. Diese einfach klingende Formel stößt im Alltag schnell an ihre Grenzen. Denn die Umsetzung von Veränderungen ist auch eine Gratwanderung.

Schnell kann aus ihr ein unberechenbarer Zick-Zack-Kurs werden, wenn extremer Veränderungswille unser Tun bestimmt. Die Folge sind Unsicherheit und Widerstand. Deshalb braucht erfolgreicher Wandel Ihre aktive Führung. Mit ihr sorgen Sie für ein gut ausbalanciertes Gleichgewicht zwischen Stabilität und Veränderung. Das gibt Ihnen und Ihrem Umfeld Transparenz und Sicherheit. Als Spezialist für Veränderung und Führung unterstütze ich Sie in diesem Prozess. Lösungs- und zielorientiert berate und begleite ich Sie auf Zeit. Unter Wahrung strikter Vertraulichkeit bestimmen wir gemeinsam Ihre Potenziale und erarbeiten realistische Ziele.

Die Basis unserer professionellen Beziehung auf Augenhöhe wird bestimmt von:

Wertschätzung – den Gesprächspartner als wertvollen Menschen achten und dessen Würde respektieren, unabhängig davon, was er leistet.

Authentizität – sich nicht hinter einer Fassade verstecken, sondern offen und transparent kommunizieren.

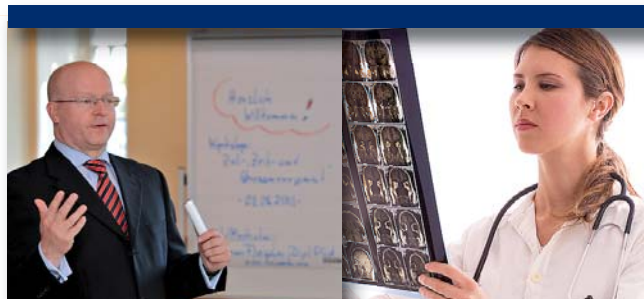
Einfühlungsvermögen – die Aussagen und Ideen des Gesprächspartners aufnehmen und einführend darauf reagieren. Darüber hinaus betrachte ich Sie, Ihre Aufgaben und Herausforderungen ganzheitlich: immer mit Blick auf die Synchronisation Ihrer beruflichen Ziele mit Ihren familiären und persönlichen Plänen.

Ihr

Werner Fleischer



Schulstraße 5e • 21220 Seevetal
Telefon: +49 (0) 4105 / 66 80 52
Telefax: +49 (0) 4105 / 66 80 53
E-Mail: w.fleischer@ihrcoach.com
www.ihrcoach.com



Text: H. Bleitner, Gestaltung: www.design-co.info, Fotos: D. Ewald, deann1974, - Fotolia.com, shutterstock.com
Die in der Broschüre verwendete maskuline Schreibweise dient ausschließlich der besseren Lesbarkeit

