

Die andere Weiterbildung: Der Zahnarzt als MBA-Student

Motivation für ein MBA-Studium – Ein Erlebnisbericht von Dr. Anja Wenger.

Jeder fragte mich total überrascht, warum in aller Welt ich nach einer so guten Ausbildung – das Studium der Zahnmedizin wird in der Öffentlichkeit als eine gute Ausbildung angesehen – ein „Wirtschaftsstudium“ machen möchte. „Letztendlich bohrst du ja doch nur.“ Aha, Trugschluss. Eben nicht ...

Der Zahnarzt hat so viel Ahnung von Wirtschaft wie der Banker von Zahnmedizin

Meine Herleitung der Bedeutung von Aktiva und Passiva fand ich bis jetzt recht logisch: Aktiva ist Geld, welches sich aktiv auf dem Konto vermehrt und Passiva ist Geld, welches da sein sollte, um sich zu vermehren. Weiterhin fand ich Erfolgsrechnung und Bilanz zu langweilig, um sie durchzulesen. Aber ehrlich gesagt verstand ich weder lineare Abschreibung noch das Prinzip der doppelten Buchhaltung und verliess mich somit zu 100 Prozent auf meinen Treuhänder.

Selbstmotivation versus Fremdmotivation

Es ist doch ein schöner und erfüllender Tagesabschluss, wenn man am Abend noch zwei Implantate mit Sinuslift zusammen mit seinem Lieblingskollegen setzen kann. Wieso teilen unsere DAs diese



Kunden oder hat er Wünsche, die er selbst noch nicht kennt, siehe Steve Jobs, der uns ja auch suggeriert, was wir brauchen, um cool zu sein?

Erlebnisse an der Copenhagen Business School

Um etwas Erleuchtung im Bereich Personalführung, Finanzmanagement, Marketing zu bekommen, ging ich für ein Jahr nach

Allgemeinverständnis, erhöhten jedoch ihre Wertigkeit durch eloquente Verpackung und Kommunikation (z.B. Human Resource Management). Andere Fächer hingegen verlangten Verständnis grösserer Zusammenhänge und Detailwissen (z.B. Accounting, Economics und Finance). Endlich konnte ich die Financial Times lesen und alles verstehen.

lopment Programs. Hier haben wir während des Campens bei null Grad, der Nahrungssuche im Wald, Abseilen vom Felsen, Bootsbauen, Turmbauen, Schatzsuche ect. unsere Führungsqualitäten und Motivationstechniken trainiert. Ich habe alles gegeben, meinen Ruderpartner aus Sambia zu motivieren, zur Schatzinsel zu rudern (ich wollte doch die Erste sein), obwohl er lieber Fische beobachten wollte. Ergebnis: Konnte sambische Frequenz nicht finden – habe letztendlich allein gerudert.

Auch interessant waren diverse Fallstudien, in denen wir Strategien, Geschäftsberichte, Brands international bekannter Firmen untersucht haben, oder meine Masterthese, in der strategische Probleme einer dänischen Pharmafirma untersucht und der Firma neue Strategien präsentiert wurden.

Die Take-Home-Messages müssen angewandt werden

Zum Schluss die alles entscheidende Frage: Hat es sich gelohnt? Ja. Ich habe gelernt, wirtschaftliche Zusammenhänge besser zu verstehen, Probleme von verschiedenen Perspektiven zu analysieren, Modelle anzuwenden, Strategien zu entwickeln und schnell informierte Entscheidungen zu fällen. Viele Dinge lernt man unbewusst durch Interaktionen mit Mitstudenten und Firmen.

Die amüsantesten Modelle des MBA-Jahres in Kurzfassung:

- **OPANI: other people are no idiots.** Glaube nicht, du bist cleverer als andere am Aktienmarkt.
- **Buchhaltung:** Wenn du nicht weisst, wo die Nachzahlung verbucht wird, kreierte einen neuen Account.
- **KISS: keep it simple and stupid.** Findet gute Anwendbarkeit in der Patientenaufklärung.
- **Prisoner Dilemma:** Spieltheorie. Arbeiten beide Delinquenten zusammen und leugnen die Tat, erhalten sie nur zwei Jahre Haftstrafe. Gestehen sie beide, erhalten sie vier Jahre. Gesteht nur einer, bekommt dieser sechs Jahre und

der Leugner wird freigesprochen. Ohne Wissen, wie sich der andere entscheidet, werden beide individuell gestehen und damit das beste Gesamtergebnis von je zwei Jahren Haft verfehlen.

Das ist mein Erfahrungsbericht, der natürlich total befangen ist. Fragt man fünf andere Zahnmedizin-MBAler (mehr gibt es wahrscheinlich nicht), erhält man fünf weitere Meinungen. Sicher ist jedoch, dass ich jetzt wesentlich besser informierte Strategieentscheidungen und Investitionsplanungen fällen sowie Marketingaktivitäten verstehen kann. [D](#)



Absolventen der Klasse 2010

Freude nicht? Unverständlich. Mir ist oft entfallen, dass mich gänzlich andere Dinge motivieren und interessieren als meine Mitmenschen. Vielleicht deshalb bekomme ich ständig verbogene Gates-Bohrer auf mein Tray, obwohl ich schon oft kundgetan habe, dass ich Instrumente in diesem Zustand nicht ausstehen kann. Meine (Informations-) Sendefrequenz differiert offenbar von des Empfängers Frequenz.

Der Zahnarzt und das Marketing – smiles und bubbles

Mein limitiertes Verständnis für nicht naturwissenschaftliche Inhalte assoziierte Marketing mit Visitenkarten und Werbespots. Ist eine Firma marketingkundig, werden Angestellte zu Smile Nikoläusen, wird Zahnpasta in Fancy Tuben gepresst und Business Lounges werden kreiert. Erfüllt das die Wünsche des

Kopenhagen, um einen FT-MBA (full-time Master of Business Administration) zu absolvieren. Ich war der einzige „Natur“-Wissenschaftler in einer Klasse von 48 zielstrebigem Business-Leuten aus 20 verschiedenen Nationen.

Wirtschaftswissenschaften sind weniger greifbar und konkret

In den ersten Tagen verstand ich fast nichts, da mein Vokabular und Startwissen nicht dem der erfahrenen Wirtschafts-, Ingenieur- und Geisteswissenschaftler entsprach, die alle schon in internationalen Firmen gearbeitet hatten. Aber nach einem Zahnmedizinstudium schockt einem so schnell nichts.

Am Wichtigsten war es für mich, die Business-Sprache zu lernen und die Stellknöpfe und Ströme der Wirtschaft zu verstehen. Einige Fächer verweisen auf

Gute Mischung aus Eigeninitiative und Gruppenarbeit

Die Aufteilung von Vorlesung am Vormittag und Gruppenarbeit oder individuelles Studium am Nachmittag und Abend hat mir gut gefallen, liess es doch Freiraum für Sport, Erkundungen und Ausgehen. Vergleiche ich den Zeitaufwand des Zahnmedizinstudiums mit dem des MBA, so hatte ich letztes Jahr viel Freizeit. Erhebliche Verbesserung des Zeitmanagement, könnte man behaupten. Es gab natürlich auch Studenten, die stressbedingte neurologische Symptome entwickelt haben nach nächtelanger Arbeit an Essays und Projekten.

Am interessantesten war die praktische Anwendung

Das beste Lernerlebnis bot ein Ausflug in die schwedische Wildnis im Rahmen des Leadership Deve-



- Studium der Zahnmedizin an der Universität Leipzig
- 2002 Abschluss mit Staatsexamen
- 2005 Promotion
- Weiterbildung am Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde der Universität Zürich und Privatpraxis in London
- 2006/07 Praxis im Zahnärzterzentrum im Hauptbahnhof Zürich
- 2007–2009 Praxis im Zahnmedizinischen Zentrum Zürich Nord
- 2009/2010 Fulltime MBA an der Copenhagen Business School, Dänemark

Arbeitsgebiete:

- Allgemeine Zahnmedizin und Orale Implantologie
- Computer – Restaurationen mit CEREC
- Mitgliedschaften in diversen Fachgesellschaften in der Schweiz, u. a. SSO und ZGZ
- CEREC Instruktoren

Kontakt:
Dr. Anja Wenger
aw78@gmx.de