

Durch offene Teamkultur zur erfolgreichen Arbeitgebermarke

Autorin: Marlene Hartinger

Auf der immer herausfordernder werdenden Suche nach qualifizierten Mitarbeitern macht es Sinn, über die klassischen Wege hinaus zu denken. Team Lieblings-Zahnarzt verhilft Zahnmedizinern zur Gründung ihrer eigenen Praxis. Die Mitarbeitergewinnung ist dabei ein zentrales Feld, auf dem das interdisziplinäre Team ihren Gründern zur Seite steht. Geschäftsführer Paul Nietzsche vertritt, worauf es heutzutage ankommt.

Herr Nietzsche, wie gelingt es Praxisinhabern, die richtigen Mitarbeiter zu finden?

Unserer Erfahrung nach ist neben wertvollen Empfehlungen aus dem eigenen Team inzwischen das digitale Recruiting über gezielte Kampagnen der Erfolg versprechendste Weg. Wichtige Grundlage dafür ist zunächst die Schaffung eines Bewusstseins für das, was meine Zahnarztpraxis zu bieten hat. Sobald die eigene Praxisphilosophie gelebt und sichtbar nach außen kommuniziert wird, werden Menschen angezogen, die ins Team und zum Unternehmen passen.

Wie schafft man es, dass sich die eigene Praxis als attraktiver Arbeitgeber herumspricht?

Das Fundament eines erfolgreichen Employer Brandings ist es, eine offene und inspirierende Teamkultur auf Basis gemeinsamer Werte zu fördern sowie eine Praxis-Mission als gemeinsames Ziel zu definieren. Gleichzeitig soll jeder Einzelne im Team dabei ganz er bzw. sie selbst sein können – dies führt zu persönlicher Entfaltung und Weiterentwicklung. Als selbstverständlich verstanden werden sollten kommunizierte, spürbare Wertschätzung, eine faire, wachsende Vergütung sowie eine offene Feedbackkultur. Rücksicht auf die individuelle Work-Life-Balance sowie attraktive Zusatzleistungen runden ein zeitgemäßes Arbeitgeberangebot aus unserer Sicht ab.

Wie verhelfen Sie Ihren Gründern, die passenden Mitarbeiter für ihre Praxis zu finden?

Wir bauen für unsere Lieblings-Zahnarzt Praxen das Recruiting vollständig auf. So sorgen wir bereits vor der Praxiseröffnung für eine optimale Onlinesichtbarkeit der Website mit eigenem Recruiting-Bereich und praxiseigenen Social-Media-Kanälen. Wir schalten digitale Kampagnen sowohl über ausgewählte Jobportale als auch über die Social-Media-Kanäle und verwalten und allokiert die gemeinsam festgelegten Budgets. Zudem stellen wir einen beispielhaften Recruiting- und Onboarding-Prozess sowie Interviewleitfäden zur Verfügung und kommen – wenn gewünscht – auch gerne mal bei Mitarbeitergesprächen hinzu.

Weitere Infos zu Team Lieblings-Zahnarzt unter: www.teamliebingszahnarzt.de

Wir bauen für unsere Lieblings-Zahnarzt Praxen den gesamten Bereich Recruiting auf. So sorgen wir bereits vor der Praxiseröffnung für eine **optimale Onlinesichtbarkeit.**

(Paul Nietzsche)



QR-Code zum Gründungstipp in der dentalfresh zum Thema „Erfolgreich zur Arbeitgeber-Marke werden: Bieten statt suchen!“ von Michael Steinbach.

Software-Update bringt viel Neues

Neues Jahr, neue Herausforderungen im Praxisalltag 2023: Das elektronische Beantragungs- und Genehmigungsverfahren für Heil- und Kostenpläne ist ab sofort Pflicht. Beispielsweise müssen neu in Verkehr gebrachte Röntgeneinrichtungen die Expositionsparameter elektronisch aufzeichnen und für die Qualitätssicherung elektronisch nutzbar machen. Mit der CGM Dentalsysteme als verlässlichem Partner stehen Praxisteams stets neue Lösungen bereit, die sie in gewohnter Qualität optimal in der sich schnell drehenden dentalen Welt unterstützen.

Mit den CGM Apps für Zahnärzte erleichtern die Softwareexperten den Praxisalltag. Die kontinuierliche Weiterentwicklung und Optimierung ist dabei stets Prämisse. Die CGM Z1.PRO-Anamnese-App macht das digitale Ausfüllen des Anamnesebogens durch den Patienten direkt im Wartezimmer

möglich. Automatisch erfolgt im Anschluss die Übertragung der Daten in den Patientenstamm der Software. Auch weitere Dokumente lassen sich mit einer digitalen Signatur versehen. Dazu füllt der Patient das jeweils ausgewählte Dokument bequem im Wartezimmer auf dem Tablet aus. Das Praxisteam legt anschließend den ausgefüllten Anamnesebogen zum Patienten im CGM PRAXISARCHIV oder in der Dokumentenhistorie im PDF-Format ab – auch die Dokumentation der Ablage in der Karteikarte ist möglich.

Mit der CGM 3D-PB.PRO App geht nun die nächste Generation von App-Entwicklungen an den Start. Dank dreidimensionaler Visualisierung von Bild- und Textmaterial auf dem iPad sorgt der 3D-Patientenberater für ein besseres Verständnis beim Patienten. Ein einfacher Klick auf einen Themenordner stellt die jeweils zugewiesenen Unterthemen dar. Erklärungstexte zu den Bildern oder auch individuelle Notizen werden ergänzend in die digitale Beratungsmappe aufgenommen. Zuhause kann der Patient diese dann in Ruhe sichten. Auch allgemeine Informationstexte ohne Weiterbildung können im 3D-Patientenberater erfasst werden. Besonders relevante Themen, die sich im Hauptmenü der App ablegen lassen, wählt der Anwender über die Favoriten-Funktion ganz einfach per Schnellzugriff.

Seit dem jüngsten Online-Update 2.80 der Praxissoftware steht dentalen Praxen die kostenfreie eDokumentenverwaltung zum Signieren, Versenden und Nachbearbeiten von eDokumenten zur Verfügung. Darüber hinaus sind das Ermitteln, Verwalten und Weiterverarbeiten aller elektronisch versendeten, signierten oder auch für den Versand vorgesehenen elektronischen Dokumente möglich. Für die Praxis ergeben sich mehrere Vorteile: Das Team erstellt die ePläne in gewohnter Weise, muss dabei aber nicht alle einzeln bearbeiten. Es reicht es aus, den ePlan zunächst für den Versand vorzusehen. Im Nachgang können die ePläne dann bequem aus der eDokumentenverwaltung heraus ermittelt und versendet werden.

ANZEIGE



Trolley Dolly

Flugzeugtrolleys
perfekt für den Einsatz
in Ihrer Zahnarztpraxis!







jetzt entdecken!



www.trolley-dolly.de

CGM Dentalsysteme GmbH

Tel.: +49 261 8000 1900
www.cgm-dentalsysteme.de

Infos zum
Unternehmen



Wawibox

Von Anfang an: Warenwirtschaft leicht gemacht

Die Planung einer Neugründung oder Übernahme einer Praxis ist ein einmaliger Moment. In dieser Phase werden viele Weichen gestellt und Entscheidungen getroffen, mit denen man dann leben muss – oder die man lange genießen kann. Das Thema Warenwirtschaft sollte von Anfang an eine wichtige Rolle spielen, denn seit Mai 2021 gilt die neue Verordnung der Medical Device Regulation (MDR). Sie erwartet von Zahnarztpraxen und Dentallaboren u. a., dass eine Chargenrückverfolgbarkeit für zehn Jahre gewährleistet ist. „Mit einer digitalen Materialverwaltung – wie der Wawibox Pro – können Praxen und Labore dieser Pflicht im Alltag sehr effizient nachkommen“, so Angelo Cardinale, Geschäftsführer caprimed GmbH. Mit Wawibox Pro hat das Team eine Sorge weniger. Wer sich für die digitale Warenwirtschaft von Wawibox interessiert, bekommt zuerst eine Online-Demonstration. Bei der anschließenden Erstinventur wird die Praxis entweder telefonisch oder vor Ort begleitet. Damit profitiert das Team sofort von den zeitsparenden und MDR-konformen Prozessen.



Mehr dazu unter:
wawibox.de/gruender

Gründer-Sonderangebot

Setzen Sie von Anfang an auf professionelle Materialverwaltung! Entscheiden Sie sich für die Wawibox Pro und sparen Sie die Einrichtungsgebühr in Höhe von 299 €. Neben der Ersparnis erhalten Sie auch Raum für Ihre Erfolgsgeschichte: Als Gründer berichten Sie exklusiv im Wawibox Blog über Ihre Erfahrungen und schenken Kollegen Inspiration.



Wawibox (ein Angebot der caprimed GmbH)

Tel.: +49 6221 52048030
www.wawibox.de

Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

 **Carestream**
DENTAL

Den Unterschied zu sehen macht den Unterschied.



CS 8200 3D NEO EDITION

Leistungsstärker als je zuvor und dennoch kompakt:

- Außergewöhnliche Ergebnisse
- Beispiellose Benutzerfreundlichkeit
- 3 neue Volumengrößen – Flexibilität mit bis zu 9 Volumengrößen

Ideales DVT-System für Ärzte, die ihre Behandlungsmöglichkeiten erweitern möchten.

carestreamdental.de/8200

© 2023 Carestream Dental LLC.



50%
geringere
Dosis



Bis zu 50% geringere Strahlendosis im Panorama-Modus



5 cm x 8 cm 10 cm x 10 cm 12 cm x 5 cm

3 neue Volumengrößen –
Flexibilität mit bis zu
9 Volumengrößen

IDS
2023

Halle 10.2
Stand L40